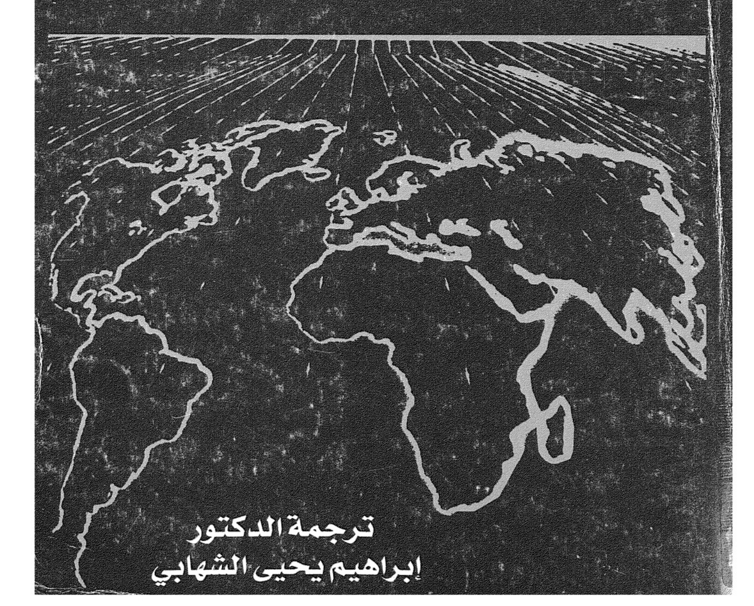
بيتر ب. كينين

الاقتصاد الدولي

القسم الأول



ترجمة الدكتور
إبراهيم يحيى الشهابي

اهداءات ٢٠٠٢
الاستاذ / فاضل السباعى
دار الاشبيلية - سوريا

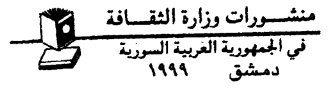
الإشراف الفني زهير الحمو

بيتر ب.كينين

الاقتصاد الدولي

القسم الأول

ترجمة الدكتور
ابراهيم يحيى الشهابي



العنوان الأصلي للكتاب :

THE INTERNATIONAL ECONOMY

Third Edition

PETER B. KENEN

CAMBRIDGE
UNIVERSITY PRESS

الاقتصاد الدولي= The international economy/ بيتر ب. كينين،
ترجمة ابراهيم يحيى الشهابي. - دمشق: وزارة الثقافة، ١٩٩٩ . ٢ج،
٢٤ سم. - (دراسات اقتصادية؛ ٣٠).

١- ٣٨٢ ك ي ن ا ٢- العنوان ٣- العنوان الموازي
٤- كينين ٥- الشهابي ٦- السلسلة
مكتبة الأسد

الايداع القانوني: ع- ٢١٠٠/ ١١/ ١٩٩٩

دراسات اقتصادية
« ٣٠ »

مقدمة

هذا الكتاب وليد كتاب آخر هو «الاقتصاد الدولي» الذي نُشر عام ١٩٦٤ م واستخدم على نطاق واسع، بيد أنه كان يُنتقد أحياناً بأنه أصعب من مستوى المقررات الابتدائية، ومختصر جداً فيما يتعلق بالمقررات المتوسطة. فبدأت العمل في الطبعة الأولى لهذا الكتاب متوقعاً ملء الفجوات في الكتاب السابق مع إبقائه أقصر من معظم الكتب المقررة الأخرى. فكنت كلما ملأت مزيداً من الفجوات وتقدمت أكثر في التحليل أجد كل فصل من فصول الكتاب يولد فصولاً ثلاثة. وكلي أمل أن تكون النَّوْعِيَّة متواكبة مع الكمية.

يهدف هذا الكتاب، كغيره من الكتب التعليمية المقررة، إلى إطلاع الطلاب على كيفية تأثر الاقتصاد الوطني وسلوك السياسات الاقتصادية القومية بالمعاملات الدولية. كما يحاول هذا الكتاب، خلافاً للعديد من الكتب المقررة الأخرى، أن يطرح بقوة أدوات التحليل التي يستخدمها علماء الاقتصاد في فحص هذه الأمور، مع التأكيد على الافتراضات التي تُطرح لدى تطوير تلك الأدوات. فضلاً عن أن هذا الكتاب يحقق تكاملاً بين العمل التجريبي والنظرية البحتة. وأخيراً يقوم هذا الكتاب بمراجعة تاريخ «الاقتصاد الدولي» ليبين كيف أسهم هذا التاريخ في تشكيل آراء الاقتصاديين والحكومات وكيف أثَّر في تطور المؤسسات الاقتصادية الدولية مثل «الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارة» و«صندوق النقد الدولي».

ظهرت الطبعة الأولى من هذا الكتاب عام ١٩٨٥ م، وظهرت الطبعة الثانية عام ١٩٨٩ م وكانت مختلفة جداً عن الطبعة الأولى؛ إذ ضم فصل واحد في الطبعة الأولى نموذجين تجاريين يحددان معالم «إحلال العوامل» وضم فصل آخر تحليل التجارة والنمو. أما في الطبعة التالية فقد ظهر كل نموذج تجاري مع تحليل التجارة

والنمو المقترن به في فصل مستقل. فضلاً عن أني أضفتُ فصلاً حول التجارة والسياسة التجارية تحت عنوان «المنافسة غير الكاملة».

أما الطبعة الثالثة هذه فتختلف عن سابقتيها بطرق خمس: اثنتان تتعلقان بمادة البحث، وثلاث تتعلق بالعرض:

* لقد أُدمجت نظرية السياسة التجارية بالنظرية التجارية البحتة. أما تحليل التعرفات فيبدأ في الفصل (٢)، مباشرة بعد تحليل المكاسب الناجمة عن التجارة. ويجري فحص مؤثرات التعرفات في سياق النماذج التجارية المختلفة والمطروحة في فصول لاحقة. ثم تُلَخَّص النتائج في فصل واحد حول أدوات السياسات التجارية واستخداماتها.

* لقد تم إعادة النظر بالفصول المتعلقة بالتاريخ والسياسة بصورة كاملة من أجل التركيز بشدة على القضايا الجديدة. إن الطبعات السابقة من هذا الكتاب قد خَصَّصَت فصلاً واحداً للاقتصاد السياسي للتجارة الدولية، وفصلاً آخر للاقتصاد السياسي للنقد الدولي؛ في حين أن هذه الطبعة قد تضمنت فصلين لكل موضوع: الأول حول تاريخ الموضوع والثاني حول إشكالات السياسة الحالية والإشكالات التي تبرز.

* كما نُقحت الشروح الموجودة تحت الرسوم البيانية كي تقدم أوصافاً مفصَّلة للطرق التحليل المشمولة بالبحث. وهكذا أصبحتُ قادراً على إلغاء بعض هذه المادة من النص، وأركز النص بإيجاز أكثر على القضايا الاقتصادية الأساسية. حتى الرسوم البيانية رسمت بلونين ليس لجعلها أكثر جمالاً، بل لجعلها أكثر وضوحاً.

* كذلك أدمجت جميع الملاحظات الجبرية التي وردت في الفصول السابقة وَوُحِّدَتْ في ملحقين كاملين: الملحق (آ) يتعلق بالنظرية التجارية؛ والملحق (ب) يتعلق بالنظرية النقدية.

* يأتي بعد كل فصل أسئلة ومسائل لمساعدة الطلبة على اختبار مدى فهمهم الأساليب والقضايا الموجودة في ذلك الفصل. ويشمل الملحق (ج) في نهاية الكتاب إجابات على الأسئلة الزوجية وحلولاً للمسائل الزوجية بما في ذلك الرسوم البيانية الجديدة حيث يكون ذلك مناسباً.

وعلى الرغم من أن نص هذا الكتاب أكثر دقة وكثافة من سواه، فهو مصمم للمرحلة الجامعية الأولى. فأولئك الذين درسوا مقررات متوسطة في النظرية الجزئية والنظرية الكلية (أو الذين يدرسونها حالياً) لن يجدوا هذا الكتاب صعباً. أما أولئك الأقل إعداداً فعليهم أن يبذلوا جهداً أكبر، ولكنهم سوف يجدون شرحاً للمفاهيم والأدوات الجديدة المطروحة لأول مرَّة. ولا حاجة للتعقيدات الرياضية؛ لذلك لا نجد في النص من العلاقات الجبرية إلا قليلاً، إذ إنني أعتمد أساساً على الرسوم البيانية (وتستخدم المعادلات استخداماً واسعاً لدى عرض تحليل الدخل القومي، بيد أن هذا التحليل هو من النوع الذي واجهه الطلاب عادة في مقرَّر المبادئ). بعض هذه الرسوم معقد لأن المسائل التجارية معقدة؛ فهي تشمل عادة بلدين وسلعتين وأحياناً تشمل عاملين من عوامل الأنتاج. لكنني حاولت قيادة القارئ عبر كل رسم بياني بعناية، حتى وإن كان ذلك متعباً قليلاً، في الشرح الموجود تحت ذلك الرسم. كما حاولت اتباع نصيحة طلابي أنفسهم الذين حثُّوني على ألاّ أقدم رسماً بيانياً جديداً ما لم أكن قد استعملته أكثر من مرَّة.

لقد صُمِّمَ الكتاب لمقررات سنوية كاملة في الاقتصاد الدولي، ولكنه يمكن أن يستخدم أيضاً في مقررات فصل واحد منفصل، حول اقتصاديات التجارة الدولية واقتصاديات النقد الدولي). فالذين يودون استخدام الكتاب في مقرر شامل لفصل واحد عليهم حذف بعض الفصول، إلا أنني جعلت تلك المهمة سهلة بفضل الطريقة التي نظمت بها العرض في هذا الكتاب. إذ يمكن حذف الفصول ٦، ٧، ٨ المتعلقة بنموذج هيكشر - أوهلن (*Hechscher - Ohlin*)، والتنافس غير الكامل، وتنقلات العوامل. أما الفصلول التالية فلا تستخدم أيّاً من الرسوم البيانية المعدَّة.

وبالمثل يمكن حذف الفصول ١٦ ، ١٧ ، ١٨ حول التوقّعات وتنقلات رأس المال، والنموذج النقدي، ونموذج ميزان محفظة الأوراق المالية.

لقد استثنيت بعض الأمور من هذا الكتاب، حيث لم أعالج بصورة وافية علاقات الشمال - والجنوب، أو قضايا الاصلاح الاقتصادي في أوربا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق. فضلاً عن أن تعليلي للقضايا الحالية سوف تتخطاه الأحداث بلا شك. فمعالجتي لجولة الأرغواي مثلا قد تثبت أنها متفائلة جداً، كما أن أسواق البورصة النقدية قد جعلت الاهتمام الذي أوليته لمعاهدة ماستريخت موضع تساؤل، وسوف يرغب معظم المدرسين في إضافة قراءات مكملة كي تظل مثل هذه **الأمور حديثة** ومتواكبة مع التطورات الجارية.

إنني أشكر الطلاب والزملاء في جامعة برنستون (*Princeton University*) الذين استخدموا الطبعة السابقة من هذا الكتاب وقدموا لي اقتراحات معينة عديدة. كما أنني ممتن للزملاء الذين قرأوا المخطوطة في صيغتها الأولية والمنقحة وساعدوني على تحسينها، وخصوصاً الزملاء بولي ألن (*Polly Allen*) وروبرت بالدوين (*Robert Baldwin*) وريتشارد كوبر (*Richard Cooper*) وألاَن ديردورف (*Alan Deardorff*) وأفيناش ديكسيت (*Avinash Dixit*) وجين غروسمان (*Gene Grossman*) وآن كروجر (*Anne Kruger*) وهارفي لابان (*Harvey Lapan*). وأشكر مارغريت ريكاردي (*Margret Riccardi*) لمساعدتها في تحرير الكتاب، وما يرا كلوكينبرنك (*Myra Klockenbrink*) لقيامها بعمل الرسوم البيانية، وابنتي ستيفاني كينين (*Stephanie Kenen*) لمساعدتي في المسوَّدات، وسكوت باريس (*Scott Parris*) من مطبعة جامعة كامبردج لدعمه القوي ونصيحته المعقولة والواعية.

الجزء الأول

الأمة كوحدة اقتصادية

- ١ -

مدخل

أصول وقضايا :

تعد دراسة التجارة والتمويل الدوليين من أقدم الاختصاصات في علوم الاقتصاد. كان ينظر إليها في القرن السادس عشر على أنها وليدة شغف أوربا بالذهب الإسباني، ثم بلغت الرشد في سنوات الاضطراب التي شهدت ظهور الدول القومية الحديثة، حيث جذبت علماء الاقتصاد الروّاد في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر بما فيهم ديفيد هيوم (David Hume) وآدم سميث (Adam Smith) وديفيد ريكاردو (David Ricardo) وجون ستوارت ميل (John Stuart Mill) الذين قدمت لنا أعمالهم تراثاً من عمق البصرة والمفاهيم ما زال دليلنا حتى اليوم. والواقع أن أعمالهم في قضايا الاقتصاد الدولي قد أنتجت بعض أهم الأدوات التحليلية المستخدمة في الاقتصاد الحديث. فقد طور ديفيد هيوم صيغة مبكرة للنظرية الكمية النقدية ليبين كيف أن التجارة الخارجية تؤثر في مستوى الأسعار المحلية. كما أوجد جون ستوارت ميل أول صياغة كاملة لقانون العرض والطلب ليفسر كيف تحدد الأسعار في الأسواق المحلية. وقد درس الكثيرون ممن تسلّموا جائزة نوبل في الاقتصاد قضايا دولية، بمن فيهم بول صامويلسن (Paul Samuel-son)، وواسيلي ليونتيف (Wassily Leontif) وبيرتيل أوهلن (Bertil Ohlin) وجيمس ميد (James meade).

ويعـود سـبب إزدهار علـم الاقـتـصـاد الدولي هـذه الأيام إلى أن القـضـايا التحليلية وقضايا السياسة التي ولدت هذا العلم ما زالت تستدعي الإهتمام.

فبمشاركة اقتصاد كل أمة في الاقتصاد الدولي، فإن ذلك الاقتصاد يستطيع استخدام موارده بأقصى فعالية مركزاً على الأنشطة الأنسب ويستطيع بالتالي جني ثمار اقتصاد وفُوارت الحجم الهام. ونتيجة لذلك، ترفع التجارةُ الدخلَ الحقيقي في كل بلد. وهذه هي أنواع الكسب ذاتها التي نجنيها كأفراد بفضل التخصص في مهنة واحدة بدلاً من تلبية كل حاجاتنا عن طريق إنتاج طعامنا وثيابنا وغير ذلك.

التجارة مربحة بطرق أخرى. فالتحسينات التي تطرأ على التكنولوجيا في بلد ما تشاركها فيها البلدان الأخرى آليا. وتتم المشاركة في هذه التحسينات مباشرة عن طريق تجهيزات رأسمالية جديدة تباع في الأسواق العالمية. وتتم المشاركة فيها بشكل غير مباشر عندما تؤدي رفع كفاءة الإنتاج أو نوعيته في الصناعات التصديرية للبلد التي نشأت فيها هذه الصناعات.

وتستطيع البلدان أن تنمو بسرعة أكبر عن طريق مساهمتها في أسواق رأس المال الدولية. كما تستطيع البلدان، بفضل اقتراضها في تلك الأسواق، أن تتمم مدخراتها المحلية وترفع معدلات تشكل رأس المال لديها. فالولايات المتحدة اقترضت من أسواق رأس المال الخارجية في القرن التاسع عشر، وتقوم بمثل هذا العمل الآن بلدان نامية عديدة. في حين تستطيع البلدان، بفضل منحها القروض في تلك الأسواق، أن تشغل مدخراتها بطريقة أكثر إنتاجية. إن التجارة الدولية بما لها وما عليها ترفع الكفاءة التي يستطيع بموجبها اقتصاد ما تحديد الموارد عبر الزمن، تماماً كما أن التجارة في السلع والخدمات ترفع الكفاءة التي يستطيع بفضلها اقتصاد ما تحديد الموارد في كل بقعة في الزمن المناسب.

تطرح التجارة والتمويل الدوليين مسائل صعبة كما تطرحان فرصاً في آن واحد. فهما يثيران إشكالات اقتصادية عن طريق التأثير في السلوك الداخلي لاقتصاد كل أمة، وتثيران إشكالات سياسية بفضل التأثير في العلاقات بين الحكومات.

تؤثر التجارة بتوزيع الدخول القومية عن طريق تأثيرها في تحديد الموارد المحلية وتوزيعها. فإحداث تغييرات في مستوى تجارة بلد ما أو في تكوينها ربما يتطلب تبدلات كبيرة في تحديد الموارد وبالتالي في إعادة توزيع الدخول، أيضاً. إن النمو المذهل للاقتصاد الياباني اضطر الاقتصاديات الصناعية الأقدم في الولايات المتحدة وأوربا الغربية أن تجرب عمليات تكيُّف شملت الصناعات الكبرى وميادين أنشطة كاملة. إلا أن هذا النهج بعيد عن كونه نهجاً كاملاً. فالنمو السريع في ميدان التصنيع في كوريا وتايوان وبلدان نامية أخرى قد تطلب عمليات تكييف إضافية، ليس فقط في البلدان الصناعية الأقدم، بل أيضاً في اليابان.

إن الأحداث التي تجري في الأسواق الدولية تؤثر في مستويات الاستخدام، ومعدلات النمو، ومعدلات التضخم محلياً. كان ارتفاع السعر العالمي للنفط غير المتوقع والذي بدأ عام ١٩٧٣م. سبباً هاماً في حالة التضخم الركودي* في البلدان المستوردة للنفط - والذي اقترن اقتراناً أليماً بالبطالة، والنمو البطيء، والتضخم السريع. كما أن التغيرات في أسعار المواد الخام الأخرى يؤثر في عائدات التصدير للبلدان النامية، والتي تحدد قدرتها على استيراد الآليات والسلع الرأسمالية الأخرى. ولهذا تؤثر تلك الأسعار على سرعة النمو.

وتؤثر الترتيبات التجارية والمالية بين البلدان في عمل السياسات المحلية. ففاعلية السياسة النقدية، مثلاً، تتأثر بقوة بترتيبات أسعار الصرف. فالحكومات التي ترفع سعر الصرف لديها إلى مستوى ثابت بدلالة العملات الأخرى لا تستطيع أن تتبع سياسة نقدية مستقلة. والتغيرات في عرضها النقدي سوف تنتقل بلدان أخرى عبر ميزان مدفوعاتها مع العالم الخارجي، ويكون ذلك سريعاً عندما تكون الأسواق المالية القومية مترابطة ترابطاً وثيقاً كما هو الحال الآن. أما الحكومة التي تسمح بتعويم سعر عملتها - كي تستجيب إلى التغييرات الحاصلة في العرض

* حالة يتعايش فيها التضخم والركود، أي يقترن فيها انخفاض معدل النمو مع ارتفاع سريع لمعدلات التضخم وارتفاع معدل البطالة. (المترجم)

والطلب في سوق البورصة - يمكنها اتباع سياسة نقدية مستقلة. وسوف تكتشف، على أية حال، أن أي تغير في سياستها النقدية يؤثر في سعر عملتها بطرق تؤدي إلى تضخيم وتعديل الأثر المحلي لتغير السياسة.

نمو التواقف الاقتصادي العالمي* :

يتزايد نمو التجارة الدولية والمعاملات التجارية الدولية الأخرى بسرعة هذه الأيام. وفيما يلي بعض المؤشرات العامة :

* بلغت صادرات جميع البلدان معاً عام ١٩٨٠م (١,٩) تريليون دولاراً؛ وبعد عشر سنين، أي في عام ١٩٩٠م بلغت (٣,٣) تريليون دولاراً، بزيادة قدرها (٧٥٪).

* كان للبنوك عام ١٩٨٠م سندات مستحقة على مقيمين في بلدان أجنبية قدرها (١,٨) تريليون دولاراً، وزادت هذه الاستحقاقات عام ١٩٩٠م على (٦,٧) تريليون دولاراً، أي بزيادة قدرها (٢٧٠٪).

* كان الأجانب عام ١٩٨٠م يملكون ما قيمته (٩٠) بليون دولاراً من السندات والأسهم الأمريكية، وفي عام (١٩٩٠م) كانوا يملكون ما يربو على (٦٠٠) بليون دولاراً، أي بزيادة قدرها (٥٦٠٪).

لقد انعكس النمو السريع في المعاملات التجارية الدولية في نمو تجارة البورصة الأكثر تسارعاً حتى من نمو المعاملات التجارية ذاتها. ففي عام (١٩٨٠م) كان معدل الاتجار في أسواق العملة الأمريكية أقل من (١٨) بليوناً من الدولارات يومياً، في حين بلغ معدل ذلك الاتجار عام (١٩٨٦م) حوالي (٦٠) بليون دولار، وفي عام (١٩٩٢م) أكثر من (١٩٠) بليوناً. كما بلغ معدل الاتجار اليومي في لندن، أكبر أسواق العملات في العالم، (٣٠٠) بليون دولاراً عام (١٩٩٢م).

---

* التواقف الاقتصادي العالمي، مصطلح يعني أن دول العالم كلها يعتمد بعضها على بعض اقتصادياً. (المترجم)

أسفر هذا النمو السريع في المعاملات التجارية الدولية عن صياغة روابط قوية بين الاقتصاديات القومية. فالزيادة في دخل بلد ما سترفع من نسبة إقبالها على المستوردات، ومستوردات بلد ما هي صادرات بلد آخر. ولهذا فإن الزيادة في دخل بلد ما سوف تؤدي إلى زيادة في صادرات بلد آخر، وبالتالي إلى زيادة في دخل ذلك البلد المصدّر. كما أن رفع معدلات الفائدة في بلد ما يجذب رأس مال من بلدان أخرى وهكذا يؤدي ذلك إلى ارتفاع معدلات الفائدة في البلدان الأخرى.

أبعاد تواقف السياسة :

يؤدي التواقف بين الاقتصاديات القومية إلى التواقف بين السياسات القومية. فعندما تخفض حكومة ما الضرائب لتشجيع الطلب المحلي، فإنها بذلك تشجع الطلب في بلدان أخرى أيضاً، بفضل رفع نسبة وارداتها الأمر الذي يسفر عن رفع نسبة صادرات تلك البلدان. ويتوجب على حكومات أخرى، نتيجة ذلك، تعديل سياساتها من أجل تحقيق استقرار في اقتصادياتها.

وتعد تدفقات النقد التي تحدث في ظل أسعار صرف ثابتة مثالاً توضيحياً آخر. إذ إن زيادة في العرض النقدي لبلد ما والتي تنتقل عبر ميزان مدفوعاتها تنزغ إلى زيادة العروض النقدية لبلدان أخرى تضطر نتيجة ذلك إلى تعديل سياساتها النقدية للتصدي إلى الضغط التضخمي «المستورد».

لا تحدث تدفقات النقد عندما تُعَوَّم أسعار الصرف، بيد أن تواقف السياسة يحدث بشكل آخر. إذ تعد أسعار الصرف متحولات متبادلة فيما بينها. فسعر المارك الألماني بدلالة الدولار الأمريكي يحدد سعر الدولار بدلالة المارك. وعندما تكون قيمة المارك الواحد (٦٠) ستين سنتاً، فإن الدولار الواحد يساوي (١,٦٧) ماركاً. فالتغير في سعر الصرف لدى بلد ما يترجم آلياً إلى تغيرات في أسعار الصرف لدى البلدان الأخرى.

إن المؤثرات المحلية للتغير الذي يحصل في سعر الصرف هي أقل وضوحاً في اقتصاد كبير كاقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية منها في اقتصاد أصغر وأكثر

انفتاحاً مثل اقتصاديات أوربا الغربية. ففي الولايات المتحدة الأمريكي كانت تمر التغيرات في سعر الصرف دون أن نلحظ، في الواقع، حتى وقت قريب. وإذ ما سُئل الأمريكي أن يرتب الأسعار الرئيسة حسب قوة تأثيرها على الاقتصاد المحلي فإنه يرتبها على النحو التالي: معدل الأجور أولاً، ثم سعر النفط، وأخيراً سعر الصرف. في حين أن الألماني ربما يضع سعر الصرف أولا ثم سعر النفط، وأخيراً معدل الأجور. (وربما يضيف الألماني أن سعر النفط في ألمانيا يعتمد على سعر الصرف. وبما أن أسعار النفط العالمية تحدد بالدولارات، فإن السعر المقدر بالماركات الألمانية يتحدد جزئياً بسعر الدولار بدلالة المارك).

لقد نمت التجارة في الولايات المتحدة الأمريكية في سبعينات القرن العشرين بمعدل أسرع من نمو ناتجها المحلي القائم، الأمر الذي رفع نسبة التجارة إلى الناتج كما هو مبين في الجدول (١ -١).

الجدول (١ -١) : اتجاهات الانفتاح الاقتصادي في بلدان القمة السبعة : متوسطات الصادرات والمستوردات العائدة للسلع والخدمات مقدرة بنسب مئوية للناتج المحلي القائم.

البلد	١٩٧٠	١٩٨٠	١٩٩٠
كندا	٢١,٣	٢٧,٤	٢٥
فرنسا	١٥,٥	٢٢,١	٢٢,٦
ألمانيا	٢١,٦	٢٨,٥	٣٢,٩
إيطاليا	١٥,٢	٢٢	١٩,٣
اليابان	١٠,٢	١٤,١	١٠,٤
المملكة المتحدة	٢١,٩	٢٥,٩	٢٥,٦
الولايات المتحدة	٥,٦	١٠,٦	١٠,٧

المصدر : صندوق النقد الدولي، الإحصاء المالي الدولي.

لقد ظلت هذه النسبة أدنى من سواها في البلدان الأخرى، بين أن اقتصاد الولايات المتحدة أصبح أكثر انفتاحاً بهذه الطريقة أو سواها، وبدأ هذا الاتجاه يؤثر في سياساتها. فالولايات المتحدة قادرة على أن تتبع سياسة نقدية مستقلة لأنها تسمح بتعويم أسعار الصرف لديها، ولكنها لا تستطيع ممارسة استقلاليتها دون أن تأخذ في الاعتبار تأثير تغيرات أسعار الصرف على اقتصادها، وعلى اقتصاد بلدان أخرى، وعلى سياسات البلدان الأخرى. إذ إن سمة تواقف السياسة تتأثر بترتيبات أسعار الصرف، إلا أن واقع وجود هذا التواقف العالمي أمر لا مفرّ منه.

لا يمكن لأية حكومة ألاّ تكترث كلية بالسياسات الاقتصادية التي تتبعها الحكومات الأخرى، كما أن الانفتاح المتزايد قد خلق حساسيات بين الحكومات. فالحكومات تهتم اهتماماً شديداً بسياسات بعضها البعض. فكل منها تراقب السياسات الزراعية المتبعة في بلد الحكومة الأخرى، تلك السياسات التي يمكن أن تؤثر في أسعار الغذاء والمواد التموينية في العالم. كما تراقب كل منها سياسة الطاقة لدى الأخرى والتي يمكن أن تؤثر في أسعار النفط العالمية. وتراقب كل منها الإعانات التي تقدمها الحكومات الأخرى لصناعاتها المحلية والتي يمكن أن تؤثر في فرص الصناعات التصديرية لديها. وما تزال الحكومات، كماكانت في الماضي، تولي أشد الاهتمام إلى السياسات التي لها أكبر الآثار المباشرة على تدفقات التجارة وأسعار الصرف. ولهذا السبب يجري تنظيم التغيرات في التعرفات وغيرها من القيود التجارية بفضل قواعد سلوك رسمية وهي الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة (General Agreement on Tariffs and Trade) (Gatt)، كما تخضع السياسات التي تؤثر في أسعار الصرف إلى مراجعة أقل تشدداً ولكنها منتظمة من قبل صندوق النقد الدولي [International Monetary fund (IMF)] ومؤسسات دولية أخرى.

وفيما يتعلق بالولايات المتحدة الأمريكية فإن لتواقف السياسة بُعداً إضافياً. فهي بالرغم من أنها لم تعد تسيطر على الاقتصاد العالمي كما كانت في العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية، لكنها مازالت تعد أكبر اقتصاد قومي، وما زال الدولار

الأمريكي هو أهم العملات العالمية. لسياسات النقد والمالية الأمريكية أثر واسع النطاق في جميع أنحاء العالم من خلال تأثيرها على النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة ذاتها، وبالتالي على الطلب الأمريكي للمستوردات بفضل تأثير ذلك على الأسعار العالمية وعلى معدلات الفائدة والتدفقات المالية وأسعار الصرف. لقد ساعد التشدد في السياسة النقدية الأمريكية الذي أدى إلى ركود اقتصادي فيما بين (١٩٨٠ - ١٩٨٢) على تفجير محنة الدين العالمي التي بدأت عام ١٩٨٢؛ إذ ازدادت مدفوعات فوائد البلدان الدائنة بفضل انخفاض صادرات البلدان الدائنة. ولا تقل السياسات التجارية والزراعية وسياسة الطاقة الأمريكية أهمية فيما يتعلق بصحة الاقتصاد العالمي. ونتيجة لذلك تخضع سياسات الولايات المتحدة الأمريكية إلى دراسة دقيقة ونقد مستمر من قبل الحكومات الأخرى.

لم يكن النقد دائماً مُسوَّغاً. إذ إنه يستخدم أحياناً لتغطية عيوب سياسات البلدان الأخرى وعجزها، ويعكس دائماً عدم الرضا عن الوضع في العالم ولا يعكس عدم الرضا عن سياسة الولايات المتحدة. ويمكن لهذا النقد أن يثير الغضب. فمنذ بضع سنين اتُّهمت الولايات المتحدة باتباع سياسة نقدية غير صارمة وبالتالي بتصدير التضخم إلى بقية العالم. في هذه التهمة شيء من الصحة؛ ولكن عندما تشددت الولايات المتحدة في سياستها النقدية لمواجهة التضخم، اتهمت برفع معدلات الفائدة في العالم وبإحداث ركود اقتصادي في البلدان الأخرى. وقد عبر عن هذا الوضع أحد الاقتصاديين الأوربيين المتعاطف مع ورطة المسؤولين الأمريكيين بعبارة لطيفة بقوله: «بناء على آراء النقاد، فإن الاقتصاد الأمريكي ليس آمناً مهما كان وضعه».

ومهما يكن من أمر فإن على الولايات المتحدة الأمريكية أن تهتم بدورها الكبير في الاقتصاد الدولي وبهموم البلدان الأخرى. إذ سرعان ما تنتقل الخلافات حول السياسات الاقتصادية إلى الميدان السياسي فتؤثر على نوعية التعاون في الأمور الدبلوماسية والاستراتيجية بين البلدان. فالحكومات غير الراضية عن

السياسات الاقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية تبدأ بالتعبير عن عدم قناعتها بقيادة الولايات المتحدة في الشؤون السياسية. وتأكيداً لأهمية القضايا الاقتصادية تَبَنَّى قادةُ الدول الصناعية السبع الرئيسة والمدرجة في الجدول (١ -١) منهجاً يتمثل في حضور اجتماع قمة اقتصادية سنوي لمراجعة القضايا والسياسات الاقتصادية. (تعرف هذه البلدان بمجموعة السبع، [Group of seven، أو ببساطة (G-7)]).

السيادة والتجارة :

علماء الاقتصاد مغرمون بالصياغات المجردة. فنحن نبني نماذج مفصلة مؤلفة من (ن) بلد، و(م) سلعة، وهكذا؛ بيد أن المسائل التي ندرسها والأمثلة التي نختارها لشرح ما نتوصل إليه تكون عادة من وحي الاهتمامات العملية. فقد عالج ديفيد ريكاردو (David Ricardo)، في شرحه الشهير للأرباح الناجمة عن التجارة، بلدين هما انكلترا والبرتغال وسلعتين تجاريتين هما القماش والخمر. واختار هذا المثال لأنه ربما يكون ذا دلالة لمستمعيه البريطانيين. فقد أثار بحثه هذا أقدم اتفاق دولي لتخفيض الحواجز التجاريةوهو معاهدة ميتوين (Methuen Treaty) لعام (١٧٠٣م) التي خفَّضت التعرفة البريطانية على الخمر البرتغالي مقابل دخول المنسوجات البريطانية إلى البرتغال بحرية.

وجهة النظر المركنتيلية (التجارية) :

كان الكتاب الأقدمون في مجال التجارة الدولية، أي علماء المدرسة التجارية المركنتيلية في القرن السابع عشر، مهتمين أيضاً بقضية عملية - وهي إقامة سلطة ملكية في الوطن وفي الخارج وتعزيزها. فقد كانت السلطة الملكية تواجه تحدٍ ما في الوطن من قبل نظام النبالة القديم الذي يستمد قوته وسلطته من حقه الاقطاعي في رفع نسبة عائداته وفي حشد جيوشه من الريف. وكان التاج يواجه في الخارج بالتنافس على الامبراطورية في العالم الجديد. ومن أجل سلطة ملكية في الوطن كان على التاج أن ينشئ الجيوش ويدفع لها، ولكي يدخل حلبة التنافس من أجل الامبراطورية في الخارج عليه أن يبني السفن. وبالتالي كانت قوته تعتمد على قدرته

في إيجاد مصادر جديدة للعائدات - وعلى قدرته في رعاية التجارة المحلية والأجنبية وفرض الضرائب عليها.

لقد قام أشهر علماء التجارة الفرنسيين، وهو جين بابتيست كولبرت (Jean Baptiste Colbert) الوزير في بلاط الملك لويس الرابع عشر، بتفكيك الحواجز التجارية الداخلية وبتقديم الإعانات إلى صناعات جديدة. ففي مرسوم واحد قدم منحاً لشركات جلبت النسّاجين إلى فرنسا ودربت مهنيين جدداً. وكان من الضروري، كذلك، إيجاد مورد مالي كاف - وهو الذهب والفضة في تلك الأيام. فكانت النقود مطلوبة لتنفيذ الأعمال التجارية ولدفع الضرائب المفروضة على تلك الأعمال. وكان على التاج، أيضاً، أن يجمع المال ليدفع بجيوشه وأساطيله.

لقد وجَّه النقاد، بمن فيهم آدم سميث (Adam Smith) إلى علماء التجارة هؤلاء تهمة الخلط بين الثروة الوطنية من جهة والذهب والفضة من جهة أخرى. بعضهم تَصْدُق عليهم هذه التهمة ولكن الآخرين واضحين تماماً فيما يتعلق بأهداف سياستهم. فقد أكدوا على جمع الذهب والفضة لأن مفهومي الأمة والتاج كانا متطابقين لديهم وبالتالي تطابقت عندهم الثروة الوطنية مع كمية الذهب والفضة التي يستطيع التاج جمعها - مع وسائل الإنفاق على القوة العسكرية.

كانت إسبانيا تستخرج الذهب والفضة من أزيتكس (Azetecs) وإنكاس (Incas). وكان على بريطانيا وفرنسا وغيرهما من البلدان الحصول على الذهب والفضة من إسبانيا عن طريق التجارة الخارجية. وكان علماء المدرسة المركنتيلية التجارية يرون أن الذهب والفضة هما الأرباح الناجمة عن التجارة والتي ينبغي الحصول عليها عن طرق تشجيع الصادرات، وعدم تشجيع الواردات. وفيما يلي ما قاله التاجر البريطاني، توماس مَن (Thomas Mun) والذي نشر عام (١٦٦٤م)[1] «الوسيلة العادية... لزيادة ثروتنا ومكنوزنا، هي التجارة الخارجية حيث علينا دائماً مراعاة هذا القانون في أن نبيع سَنوياً إلى الأغراب ما قيمته أكثر من قيمة ما نستهلكه

(١) توماس مَن، كنز انكلترا يتوفر بالتجارة الخارجية، ١٦٦٤م، الفصل الثاني.

من منتجاتهم. ولنفرض أنه عندما تتوفر في هذه المملكة الأقمشة والرصاص والقصدير والحديد والسمك والسلع الوطنية الأخرى ونصدر سنوياً الفائض إلى البلدان الأجنبية والذي تبلغ قيمته (٢٢٠٠٠٠٠) مليونان ومئتا ألف جنيه، وبفضلها نستطيع أن نشترى من وراء البحار سلعاً أجنبية لاستخدامات شعبنا واستهلاكاته بما قيمته (٢٠٠٠٠٠٠) مليونا جنيه فإننا نكون بفضل هذا النظام التجاري الذي نحافظ عليه، قد أَمَّنا أن المملكة قد ازدادت ثَرَاءً بما قدره (٢٠٠٠٠٠) مئتا ألف جنيه سنوياً ينبغي أن تعود إلينا على هيئة ثروة، لأن ذلك الجزء من مخزوننا الذي لا يعاد إلينا على هيئة سلع لا بد أن يعود إلينا على هيئة ثروة».

يمكن للمرء أن يجد مثالب عديدة في منطق علماء المدرسة المركنتيلية التجارية، ومن أبرز هذه المثالب ذلك العيب الذي هاجمهُ ديفيد هيوم. ذلك أن البلد الذي يزيد عرضه النقدي عن طريق زيادة صادراته عن وارداته سيجد أن أسعاره أخذت في الارتفاع. وهذا سوف ينسف مكانتها التنافسية في الأسواق العالمية. وسوف تهبط صادراتها وتزداد وارداتها، وبالتالي سوف تشرع بتصدير النقد. وكانت غاية علماء الاقتصاد الكلاسيين الرئيسة، بمن فيهم ديفيد هيوم وآدم سميث، هي إثبات أن التاج ووزراءه لا يستطيعون تحدي «القوانين الطبيعية» التي تحكم العمليات الاجتماعية - أي أن التدخل من قبل الدولة يعد ذاتي الفشل على المدى البعيد وربما يعرض الازدهار الوطني إلى التراجع.

وجهة النظر الكلاسية :

كان علماء التجارة في القرن السابع عشر يؤمنون بعالم الصراع، عالم توماس هوبس (Thomas Hobbes) الذي فيه حالة الطبيعة هي حالة حرب. فهم يسلمون جدلاً بأن هناك حاجة للتنظيم من أجل الحفاظ على النظام في الشؤون البشرية، بما فيها الشؤون الاقتصادية. في حين يؤمن علماء الاقتصاد في القرن الثامن عشر بعالم الانسجام، عالم جون لوك (John Locke) الذي فيه حالة الطبيعة هي حالة السلام. فهم يرفضون القبول بأن التنظيم ضرورة حتمية. فعندما

شرح هيوم أن الأسعار والتدفقات التجارية سوف ينظمان كمية النقد آلياً، وعندما قال سميث إن هناك «يداً خفية» تحدث المنافسة في السوق لخدمة المجتمع عموماً، فقد كانا يُعبّران عن إيمانهما بوجود نظام طبيعي سليم.

والأكثر أهمية فيما يتعلق بأهدافنا، هو أن علماء الاقتصاد الكلاسيين قد عرّفوا الازدهار القومي تعريفاً يختلف تماماً عن تعريف علماء المدرسة المركنتيلية التجارية. فعلماء الاقتصاد كانوا مهتمين برفاه رعايا التاج وليس برفاه التاج نفسه. ولذلك قاسوا المكاسب الناجمة عن التجارة بمعايير مختلفة. فالصادرات كانت وسيلة للحصول على الواردات أكثر من اكتساب الذهب والفضة، وهكذا تكون وسيلة لاستخدام موارد الأمة استخداماً فعّالاً. ولم تكن القيود المفروضة على الواردات، في نظرهم، منطقية. فقد كتب آدم سميث عام (١٧٧٦م) بعد أكثر من قرن بقليل على زمن توماس مَن، قائلاً[٢]:

«أن تجعل السوق المحلية حكراً على الصناعات الوطنية في أية مهنة أو تصنيع معين ليس إلا توجيهاً للقطاع الخاص نحو الأسلوب الذي عليه أن يوظف بموجبه رؤوس أمواله، ويُعَدُّ ذلك في أغلب الحالات إما تنظيماً غير مفيدٍ أو ضار... إن مبدأ أي رب أسرة حصيف هو ألا يحاول أبداً أن يصنع في البيت ما يكلفه أكثر من شرائه. فالخياط لا يحاول صُنع حذائه، ولكنه يشتريه من صانع الأحذية؛ وصانع الأحذية لا يحاول أن يصنع ثيابه، بل يستخدم خياطاً لصناعتها.

إن ما يُعَدُّ حصافة في سلوك كل أسرة خاصة، نادراً ما يكون حماقة على صعيد سلوك مملكة كبرى. فإذا استطاع بلد أجنبي أن يزودنا بسلعة أرخص مما لو صنعناها نحن بأنفسنا، فإنه من الأفضل شراءها منهم بجزء مما تنتجه صناعتنا،

(٢) آدم سميث، ثروة الأمم، ١٧٧٦، الكتاب الرابع، الفصل الثاني.

والمستخدم بطريقة نافعة لنا. وبذلك فإن الصناعة العامة للبلد عندما تكون متناسبة دائماً مع رأس المال الذي يشغلها لا تتضاءل أكثر مما تتضاءل صناعة أولئك الصانعين المذكورين أعلاه، بل إنها تترك لتجد الطريقة الأمثل لاستخدام تلك الصناعة بحيث تحقق الفائدة العظمى. أما توجيه الصناعة إلى موضوع معين يمكن شراؤه بسعر أقل من كلفة تصنيعه لا يعد استثماراً لتحقيق النفع الأكبر».

إن تعليل سميث ليس دقيقاً تماماً. إذ يمكن لما هو حصيف فيما يتعلق بالأسرة أن يكون أحمقاً فيما يتعلق بمملكة؛ فضلاً عن أنه ينبغي تعريف «النفع» بعناية أكثر. لقد تُرِكَ هذا الأمر إلى ديفيد ريكاردو على أية حال، فإن وجهة نظر سميث تشرح المنهج الذي تبناه علماء الاقتصاد الكلاسيين شرحاً جيداً.

وبما أن سميث ومن جاء بعده كانوا يعتقدون بأن دور الحكومة ينبغي أن يكون محدوداً جداً، فهم لم يأبهوا بالوسائل التي تجعل السيادة الوطنية تؤثر في التجارة الأجنبية وتجعلها تختلف جوهرياً عن التجارة المحلية. وعندما نأتي إلى شرح ريكاردو للمكاسب الناجمة عن التجارة سنرى أن البلدان في نموذجه يمكن أن تكون مدناً أو أقاليماً بدلاً من دول ذات سيادة. إنها أمكنة موهوبة باليد العاملة ورأس المال اللذين يستطيعان الانتقال بحرية بين أنشطة اقتصادية ولكنهما لا يستطيعان الانتقال من مكان إلى مكان. وبموجب النظرية التجارية الكلاسية والنظرية الأكثر حداثة، أيضاً، تختلف التجارة الدولية عن التجارة المحلية بإمكانية تنقل السلع دولياً وبعدم إمكانية تنقل الأيدي العاملة ورأس المال.

سوف نستخدم هذه الوسيلة لتبسيط عرض النظرية التجارية، ولكننا لن نسمح لها بتضليلنا. لقد حدث في بعض الأوقات، وخصوصاً في القرن التاسع عشر أن كانت تنقلات الأيدي العاملة دولياً أكثر منها داخلياً. فضلاً عن أن المسافات

ضمن البلد الواحد ربما تكون أكبر من المسافات بين بلدين متجاورين، الأمر الذي يؤثر على تكاليف انتقال السلع والناس. فنيويورك تبعد عن كاليفورنيا أكثر مما تبعد فرسنا عن ألمانيا. على أية حال، ليست نظرية التجارة مهتمة أساساً في تدفقات السلع من مكان إلى مكان، بل هي مهتمة بالتدفقات من بلد إلى بلد. وتتميز البلدان عن المدن والأقاليم بشكل حكوماتها ومهمات تلك الحكومات. وينبغي أن تنطلق الدراسة المنفصلة للاقتصاد الدولي من وجود دول ذات سيادة ومن تنوع هذه الدول.

كيف تؤثر الحكومات في المعاملات التجارية الدولية :

تُعامل المعاملات التجارية والمعاملات الدولية الأخرى بطريقة تختلف عن التعامل مع المعاملات المحلية. فمعظم الحكومات تستخدم الضرائب، والإعانات، والرقابة المباشرة للتفريق بين المواطنين والأجانب حتى ولو كانوا جميعاً يقومون بالأنشطة ذاتها. ولكن هناك طرق عديدة أخرى تؤثر فيها ممارسة الأمة لسيادتها على سلوك التجارة الدولية. فكل الحكومات تقدم سلعاً عامة بما في ذلك الأنظمة القانونية والنقدية التي تشكل إطاراً للنشاط الاقتصادي. وربما لا تفرق الحكوكات عن قصد بين المعاملات المحلية والأجنبية عندما تؤدي هذه المهمات الأساسية. إذ إن كل حكومة تؤدي هذه المهمات بطريقة مختلفة عن الأخرى، الأمر الذي يعني أن المعاملات بين البلدان تتأثر تأثراً مختلفاً أيضاً.

للأنشطة المختلفة التي تقوم بها الحكومات تأثيرات ثلاثة على المعاملات الدولية، الأثر الأول هو أنها تسفر عن وجود فروق في الطرق التي يدركها سكان بلد واحد ويستجيبون بموجبها إلى الفرص المحلية والأجنبية. والأثر الثاني هو أنها تخلق فروقاً في الطرق التي يدركها سكان بُلدان مختلفة ويستجيبون بموجبها إلى

فرص مماثلة تماماً. أما الأثر الثالث فهو أنها تزيد من مخاطر المعاملات كلها وتكاليفها، بيد أنها تزيد من مخاطر المعاملات الأجنبية وتكاليفها أكثر مما تزيد من مخاطر المعاملات المحلية وتكاليفها، ذلك لأن التغيرات في السياسات الوطنية لبلد ما تؤثر في سكان ذلك البلد دون أن تؤثر، بالضرورة في سكان بلدان أخرى.

تكون القوانين والرسوم الجمركية موحدة تقريباً ضمن كل بلد على انفراد. لذلك من السهل تنقل السلع والأيدي العاملة ورأس المال من مكان إلى مكان. كما أن نظام الضرائب يكون متجانساً ضمن البلد الواحدة، في حين أن أنظمة الضرائب تختلف من بلد إلى بلد. صحيح أن قوانين الضرائب للولايات الأمريكية الخمسين تختلف بطرق هامة شتى، بيد أن نظام الضرائب الفيدرالي يتجه إلى إلغاء الفروق بين أنظمة الضرائب في الولايات، ذلك لأن ضرائب الولاية قابلة للحسم من ضرائب الدخل الفيدرالية. فضلاً عن أن المنح والإنفاق الفيدراليين يتوجهان نحو تضييق الفروق في كمية الخدمات العامة ونوعيتها، والتي، بدون هذا التوجه، ربما تؤثر على القرارات المتعلقة بتحديد موقع النشاط الاقتصادي.

وتعد الفروق النقدية الداخلية أقل الفروق كلها. إذ إن الأسواق القومية في طول البلاد وعرضها تربط المؤسسات المالية ضمن الولايات المتحدة. وتتدفق الأموال بحرية من منطقة إلى منطقة، كما يستطيع المقترضون تنمية أموالهم في المكان الأرخص، مخفضين بذلك الفروق بين الشروط الإقليمية للقروض. وأخيراً، وهو الأهم، تستخدم في جميع أنحاء الولايات المتحدة عملة واحدة. فورقة نقد قيمتها خمس دولارات يصدرها بنك ريتشموند للاحتياط الفيدرالي (Federal Reserve Bank of Richmond) تعمم بحرية في الولايات المتحدة، وينبغي قبولها في كل مكان. فكم تكون الحياة أكثر تعقيداً لو رفض التجار قبول

العملة الآتية من منطقة احتياط فيدرالية أخرى!! إذ على المرء حينئذ أن ينظر إلى كل ورقة عملة ويفرز الأوراق الصادرة عن منطقة احتياط أخرى، ويأخذها إلى المصرف ليقايض بها عملة محلية. وربما يشتري نوعاً من الدولارات بنوع آخرعندما يعبر خطوط ولاية من الولايات.

تتدفق السلع بحرية عبر الولايات الخمسين. والواقع أن دستور الولايات المتحدة يحظر صراحة التدخل المحلي في التجارة بين الولايات. إذ كان واضعوا الدستور يعتقدون أن التجارة الحرَّة بين الولايات تساعد على التحام الوحدة الهشة سياسياً وتعزيزها. وقد أوجدت أوربا الغربية السوق المشتركة للسبب نفسه، كخطوة أولى نحو الكنفدرالية السياسية. فهم يسمحون للبضائع أن تتنقل بحرية ضمن أوربا الغربية ويفرضون تعرفة جمركية مشتركة عامة على السلع الآتية من الخارج. إلاّ أن التجارة الدولية تكون عادة مثقلة بالتعرفات ومقيدة غالباً بوسائل أخرى - الكوتات (الحصص المحددة) التي تقيد الكميات المستوردة وتفرض الرقابة على مبيعات العملات الأجنبية ومشترياتها.

وتعد هذه الحواجز التجارية مزدوجة القيد. فأولاً ترفع الأسعار المحلية للسلع الأجنبية، الأمر الذي يحول دون منافسة هذه السلع للمنتجات المحلية؛ وثانياً تفرض أعباء عمل مكلفة على الراغبين في أن يكونوا مستوردين.

يقدم الشكل (١ -١) قصاصة من جدول التعرفة الأمريكية. استخدِمْهُ كي تجد الرسوم المفروضة على ساعة بدون بطارية، أو المزودة بآلية تعبئة ذاتية، فيها (٥١) حجراً كريماً، وذات حركة (١٢) دولاراً، وقياسها أقل من (١٥) ميليمتراً.

الشكل (١ -١)

قصاصة من جدول التعرفة في الولايات المتحدة

ساعات يد، ذات بطارية، سواء كان فيها

ساعة توقيت أم لا، ذات إظهار آلي فقط :

ليس فيها حجارة كريمة، أو فيها

حجر واحد في الحركة.................. ٥١ ¢ لكل واحدة +٦,٢٥ ٪ على العلبة أو الكستك أو السير أو السلسلة + ٥,٣ ٪ على البطارية

غيرها.. ٨٧ ¢ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على العلبة... + ٥,٣ ٪ على البطارية.

ذات إظهار الكتروني - بصري فقط :

....

....

ساعات يد أخرى، سواء فيها ساعة

توقيت أم لا : ذات تعبئة آلية. فيها أكثر

من ١٧ حجراً كريماً في الحركة................. ٢,٣٠ $ لكل واحدة + ٦,٢٥ على العلبة والكستك، أو السير أو السلسلة

غيرها :

ليس فيها أحجار كريمة أو حجر واحد في الحركة .... ١٥ ¢ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على العلبة...

فيها أكثر من حجر واحد ولكن ليس أكثر

من ٧ حجارة في الحركة .... ٨٧ ¢ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على العلبة...

فيها أكثر من ٧ حجارة ولكن ليس أكثر من ١٧ حجراً في الحركة

وذات حركة قيمتها ليست أكثر من ١٥ $ لكل منها :

ذات حركة لا يزيد قياسها على ٢,١٥ م .... ٢,٨٥ $ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على العلبة...

ذات حركة يزيد قياسها على ٢,١٥ م .... ٢,٤٠ $ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على العلبة....

ذات حركة قيمتها أكثر من ١٥ $ للواحدة .... ١,٢٧ $ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على العلبة...

فيها أكثر من ١٧ حجراً كريماً في الحركة............... ٢,٣٠ $ لكل واحدة + ٦,٢٥ ٪ على العلبة...

تشمل المعاملات الدولية عادة نوعين أو أكثر من العملات. فتاجر جملة أمريكي يريد استيراد شمبانيا فرنسيه، مثلاً، عليه أن يحدد سعر الشمبانيا بالفرنك الفرنسي، ثم يحدد سعر الفرنك الفرنسي بدلالة الدولار، ليتمكن من حساب السعر الذي سيطلبه في الولايات المتحدة. وبعد أن يطلب الشمبانيا عليه أن يشتري فرنكات فرنسية ليدفعها إلى المورِّد الفرنسي. وهكذا توجد تكاليف إضافية ومخاطر في المعاملات. والتكاليف هي العمولات التي يطلبها عاقدوا الصفقات بالعملات الأجنبية. أما المخاطر فتنشأ لأن أسعار العملات تتغير.

وبموجب التنظيمات النقدية الدولية الحالية تكون أسعار الصرف فيما يتعلق بمعظم العملات الكبرى مُعَوَّمة. فهي تتغير ارتفاعاً وهبوطاً من يوم إلى يوم استجابة للتغيرات في العرض والطلب، ويمكن لذبذبة الأسعار هذه أن تكون كبيرة.

ففي ديسمبر (كانون أول) عام ١٩٨٤ كان الدولار الأمريكي يشتري (٩,٥٩) فرنكاً فرنسياً، ولكنه بعد سنتين كان يشتري فقط (٦,٤٥) فرنكاً فرنسياً.

وفي يوليو (تموز) عام ١٩٩١ م كان الدولار يشتري (٦,١٤) فرنكاً فرنسياً؛ وبعد سنة أصبح يشتري فقط (٥,١٣) فرنكاً؛ في يناير (كانون ثاني) عام ١٩٩٣م كان يشتري (٥,٥٣) فرنكاً (أنظر الشكل ١ -٢). وكانت توجد مخاطر مماثلة أيضاً عندما تُثبت أسعار الصرف، كما كان الحال فيما يتعلق بالعملات قبل عام ١٩٧٢م. لم تكن أسعار الصرف متقلبةً من يوم إلى يوم، ولكنها كانت تتغير فجأة وبكميات كبيرة. ففي عام ١٩٥٧م خفضت الحكومة الفرنسية قيمة الفرنك بدلالة الدولار من (٤,٢٠) إلى (٤,٩٠) فرنكاً لقاء كل دولار؛ وفي عام ١٩٦٩م حدث تخفيض آخر في قيمة الفرنك إلى (٥,٥٥) فرنكاً لقاء كل دولار[٣]، وقد حدث كل تخفيض بصورة مفاجئة.

يمكن للتغييرات في أسعار الصرف أن تخفض من أرباح التجار، وربما تؤدي إلى خسارة إذا ما كانت تلك التغيرات كبيرة. فتاجر الجملة الأمريكي الذي يستورد الشمبانيا الفرنسية يمكن أن يُمنى بخسارة فادحة إذا ما ارتفع سعر الفرنك الفرنسي في سوق البورصة بعد أن تكون الشركة قد وقعت العقد مع المورِّد الفرنسي، وقبل أن تشتري الفرنكات الفرنسية[٤].

---

(٣) كما أشرنا سابقاً، يمكن اقتباس أسعار الصرف بطريقة أخرى. إذ يمكن التعامل مع سعر الفرنك بالدولار. وهكذا تكون قيمة الفرنك قد هبطت من ٢٣,٨ سنتاً إلى ٢٠,٤ سنتاً عام ١٩٥٧م وإلى ١٨ سنتاً عام ١٩٦٩\١؛ وهذه الحسابات تبين بسهولة لماذا وصفت هذه التغيرات بتخفيض القيمة لأنها خفضت قيمة الفرنك بالدولار ومن الآن فصاعداً سوف تحدد أسعار الصرف بدلالة أسعار العملات الأجنبية بوحدات العملة المحلية. فمن وجهة النظر الفرنسية يكون سعر الفرنك - دولار في الشكل (١ -٢) ٥,٥٣ فرنكاً لقاء كل دولار في ١٥ /ك٢ / ١٩٩٣ ومن وجهة النظر الأمريكية يكون سعر الفرنك - دولار ١٨,٠٩ سنتاً لقاء كل فرنك فرنسي.

(٤) يمكن للتجار والمستثمرين أن يحموا أنفسهم ضد تقلبات أسعار الصرف عن طريق شراء أو بيع العملة الأجنبية في السوق «المؤجّل» حيث يمكنهم ترتيب مقايضة الدولار بالفرنك الفرنسي لمدة ٣٠، أو ٦٠ يوماً بسعر يتفق عليه اليوم. والأسعار «المؤجلة» هذه فيما يتعلق ببعض العملات مبينة في الشكل (١ -٢). وسوف تبحث ثانية في الفصل (٦١).

الشرح المتعلق بالشكل (١ -٢)

لقد أخذت أسعار العملات بالدولار لقاء كل وحدة عملة أجنبية، وبوحدات العملات الأجنبية لقاء كل دولار. فالفرنك الفرنسي، مثلاً قدر في ١٥ /ك٢/ ١٩٩٣ بـ (٠,١٩٠٨) دولاراً لقاء كل فرنك فرنسي (أي بـ ١٨,٠٩ سنتاً). ولذلك كانت قيمة الفرنك الفرنسي هي (٥,٥٢٦٥) فرنكاً لقاء كل دولار. وتقدر الأسعار فيما يتعلق بمعظم العملات بالسعر الجاري عند التسليم. أما فيما يتعلق بالعملات الرئيسة فيقدر بالسعر «المسبق» لمدة ٣٠، أو ٦٠، أو ٩٠ يوماً إلى الأمام.

FOREIGN EXCHANGE

FRIDAY, JANUARY 15, 1993

	Fgn currency in dollars		Dollar in fgn. currency	
	Fri.	Thu.	Fri.	Thu.
f-Argent (Peso)	1.0100	1.0100	9901	.9901
Australia (Dollar)	.6730	.6690	1.4948	1.4948
Austria (Schilling)	.0869	0876	11.506	11.421
c-Belgium (Franc)	0299	0299	33.45	33.40
Brazil (Cruzeiro)	.00008	.00008	13184	13031
Britain (Pound)	1.5300	1.5368	.6536	.6507
30-day fwd	1.5247	1.5316	6559	.6529
60-day fwd	1.5205	1.5274	.6577	.6547
90-day fwd	1.5162	1.5230	6595	.6566
Canada (Dollar)	.7802	.7826	1.2818	1.2778
30-day fwd	7778	.7802	1.2857	1.2818
60-day fwd	7757	7783	1.2891	1.2849
90-day fwd	7737	.7763	1.2925	1.2881
y-Chile (Peso)	.002688	.002684	372.09	372.56
China (Yuan)	.1743	.1743	5 7374	5.7374
Colombia (Peso)	.001693	001693	590.75	590.75
c-Czechosl (Koruna)	0351	0351	28 51	28.46
Denmark (Krone)	1593	.1592	6.2790	6.2795
z Ecudr (Sucre)	.000552	.000552	1812 02	1812.02
ECU	1.20775	1.20770	8280	.8280
d Egypt (Pound)	.3008	.3008	3.3245	3.3245
Finland (Mark)	1842	1848	5 4277	5.4100
France (Franc)	1809	1814	5.5265	5.5135
Germany (Mark)	6116	6165	1.6350	1.6220
30-day fwd	6088	.6136	1 6427	1.6297
60-day fwd	6064	.6112	1.6490	1.6360
90-day fwd	6040	.6088	1.6556	1.6425
Greece (Drachma)	.004574	.004609	218.65	216.95
Hong Kong (Dollar)	.1292	.1292	7.7375	7.7375
Hungary (Forint)	0121	.0121	82.69	82.75
y-India (Rupee)	0346	.0346	28.820	28.820
Indnsia (Rupiah)	.000485	.000485	2060.03	2060.03
Ireland (Punt)	1.6142	1.6240	.6195	.6158
Israel (Shekel)	3662	.3657	2 7309	2.7344
Italy (Lira)	.000667	.000671	1499.00	1490.75
Japan (Yen)	.007932	.007946	126.07	125.85
30-day fwd	.007926	.007942	126.17	125.91
60-day fwd	007925	.007940	126.18	125.95
90 day fwd	.007925	007939	126.18	125.96
Jordan (Dinar)	1 4810	1 4810	.67522	.67522
Lebanon (Pound)	.000547	.000547	1828 00	1828.00
Malaysia (Ringgit)	3858	.3846	2 5920	2.6000
z Mexico (N Peso)	.32154	.32154	3 1100	3.1100
Nethrlnds (Guilder)	.5475	.5482	1 8265	1.8240
N Zealand (Dollar)	.5138	.5118	1.9463	1.9539
Norway (Krone)	.1854	1453	5 3950	6.8820
Pakistan (Rupee)	.0388	.0388	25.75	25.75
y-Peru (New Sol)	6173	6211	1 620	1.610
z-Philpins (Peso)	0398	.0398	25 12	25.15
Poland (Zloty)	.000066	.000066	15255	15255
Portugal (Escudo)	.006807	.006878	146 90	145 40
a-Russia (Ruble)	.002262	.002262	442 00	442.00
Saudi Arab (Riyal)	.2667	.2667	3 7500	3.7495
Singapore (Dollar)	6033	.6037	1.6575	1.6565
c-So Africa (Rand)	.3250	.3258	3 0765	3.0690
f-So Africa (Rand)	2080	.2080	4 8076	4.8076
So Korea (Won)	.001262	.001262	792.60	792.40
Spain (Peseta)	.008669	.008684	115.35	115.15
Sweden (Krona)	.1384	.1379	7.2270	7.2525
Switzerlnd (Franc)	.6680	6743	1 4970	1.4830
30-day fwd	6666	.6729	1.5002	1.4861
60-day fwd	6653	6717	1.5030	1.4888
90-day fwd	.6641	.6703	1.5059	1 4918
Taiwan (NT $)	0393	0393	25.44	25.44
Thailand (Baht)	.03914	.03914	25 55	25.55
Turkey (Lira)	.000116	000116	8611.00	8611.00
U A E (Dirham)	2723	.2723	3 6727	3.6727
f-Uruguay (Peso)	.000277	.000277	3604 01	3604.01
z-Venzuel (Bolivar)	0124	.0124	80 5000	80.4500
Yugoslv (NewDinar)	00133	00133	750.00	750.00

ECU European Currency Unit, a basket of European currencies The Federal Reserve Board's index of the value of the dollar against 10 other currencies weighted on the basis of trade was 93.13 Friday, up 0.45 points or 0.48 percent from Thursday's 92.68. A year ago the index was 88 00

a-auction result, Moscow Foreign Currency Exchange. c-commercial rate, d-free market rate, f-financial rate, y-official rate, z-floating rate

Prices as of 3:00 p.m. Eastern Time from Telerate Systems and other sources

الشكل (١ -٢) أسعار الصرف

منظورات ومعايير :

ينظر علماء الاقتصاد الدولي إلى العالم كمجتمع مؤلف من دول منفصلة لكل منها كوكبتها الخاصة من الموارد الطبيعية، ورأس المال، والأيدي العاملة، والمعرفة، ولها مؤسساتها الاجتماعية والاقتصادية الخاصة بها، وسياساتها الاقتصادية. ونفترض عادة أن تكاليف النقل مهملة وأن الأسواق العالمية تنافسية كاملة، رغم أن دراسة نظرية حديثة قد تطرقت إلى بنى أخرى من الأسواق، وسوف نفعل ذلك نحن أيضاً. إننا نتبنّى عادة الافتراض الكلاسي بأن رأس المال والأيدي العاملة كاملة القدرة على التحرك ضمن البلد الواحد، ولكنها ليست حرةً في التنقل من بلد إلى آخر.

وباستخدام هذه الافتراضات، نسعى لشرح التدفقات الدولية للسلع والخدمات والموجودات، ونقيّم أثرها على الرفاه الاقتصادي المحلي؛ ونتنبأ باستجاباتها لما يحدث من تغيرات في السياسات. ونركز على السياسات المصممة خصّيصاً لتنظيم التجارة والمدفوعات - وتتضمن تلك السياسات التعرفات وأسعار الصرف ومعالجة ضرائب الدخل الآتي من الخارج. ولكننا، أيضاً، ننظر إلى السياسات الاقتصادية العامة، وخصوصاً إلى السياسات الماليةوالنقدية، وإلى قوانين العمل، والمعايير البيئية، لأنها تحدد المناخ الاقتصادي الذي تجري فيه المعاملات التجارية الدولية.

لدينا طريقتان للنظر إلى السياسات، ويمكننا استخدام عدد من المعايير للحكم عليها.

منظوران :

عندما نقيِّم السياسات والأحداث الأخرى التي تؤثر في التجارة والمدفوعات، فإننا نتبنّى أحياناً منظوراً قومياً ونتساءل كيف تؤثر تلك السياسات

والأحداث في الوضع في بلد واحد. ولغايات عديدة، على أية حال، نرى أنه من المفيد أن نتبنى منظوراً دولياً متسائلين كيف تؤثر هذه السياسات والأحداث الأخرى في الأوضاع في جميع البلدان معاً.

وعندما نأخذ بالمنظور القومي، فإننا ننطلق غالباً من تصورنا بأن بلداً ما معزول عن العالم، ثم بدأ يتاجر مع البلدان الأخرى. وعندما نأخذ بالمنظور العالمي فإننا ننطلق أحياناً من تصورنا بأنه لا توجد فروق بين السياسات الاقتصادية ولا حواجز تجارية بين الأقاليم، ثم نحول تلك الأقاليم إلى أمم، لكل منها سياساتها ومؤسساتها الخاصة بها، لنرى كيف تتغير التجارة والمدفوعات. وسوف نكتشف أن التجارة الحرة هي أفضل نظام بالمنظور العالمي، ولكن ليس بالضرورة النظام الأفضل بالمنظور القومي. إذ يمكن لبلد كبير أن يزيد أرباحه أحياناً من التجارة عن طريق فرض تعرفات معينة. وبذلك تخفض المكاسب العالمية من التجارة. وهكذا تنشأ دائماً صراعات مع هذا النوع بين الأهداف العالمية والأهداف القومية.

لقد تبنَّى المجتمع الدولي قوانين وترتيبات عديدة لمنع الحكومات من السعي إفرادياً وراء أهداف قومية (وطنية)* على حساب الأهداف العالمية. فالاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة (Gatt) المذكورة أعلاه قد تم تبنيها لمنع مثل هذه الحكومات من استخدام تعرفات لزيادة مكاسبها من التجارة أو لتحقيق أهداف قومية ضيقة أخرى. كما أنشئ صندوق النقد الدولي لمنع هذه الحكومات من الانخراط بتخفيضات تنافسية للعملات أو من استخدام سياسات محلية غير مناسبة للتعامل مع إشكالات مدفوعات مؤقتة. وهناك أهداف أخرى مماثلة

---

* كلمة (National) تعني في البلدان الأجنبية «قومي» فقط في حين يمكن أن تعني كذلك في الوطن العربي «وطني» أو «قطري»؛ ذلك لأن البلدان الأجنبية تضم كل منها قومية واحدة متكاملة في حين يضم كل قطر عربي جزءاً من أمة متكاملة ولذلك أرى أن يعبر عن المفهوم الشامل للقومية العربية باللغة الانكلزية بكلمة (Pan-Arab). (المترجم)

تعمل على خدمتها الاستشارات السياسية المستمرة في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية [The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)] وتجمعات دولية أخرى بما في ذلك لقاءات القمم الاقتصادية السنوية. وتهدف هذه القمم إلى تشجيع حكومات الدول الصناعية الكبرى على تبني حلول تعاونية لمشكلاتهم، خصوصاً في الأمور الاقتصادية الكلية. وتكون مثل هذه الحلول غالباً أفضل من تلك التي تنجم عن قرارات قومية لا مركزية، بيد أن الحكومات منفردة لا تنظر إلى الحلول التعاونية الدولية بالمنظار نفسه. كما أن المنهج التعاوني الدولي مطلوب للتعامل مع عدد من القضايا العالمية التي لا تستطيع الحكومات منفردة معالجتها بفعالية. بعض هذه القضايا عالمية بطبيعتها مثل تلوث المحيطات وتلوث الجو. وبعضها أصبحت عالمية في مداها لأنها تتعلق بأنشطة هيئات كبيرة تشمل أكثر من أمة واحدة مثل الشركات والمصارف متعددة الجنسيات، وهكذا فأنها تصبح بعيدة عن منال أية حكومة لوحدها.

إن العوامل التي تتخطى الأمم تؤثر تأثيراً كبيراً على تقلبات الاقتصاد الدولي وعلى العلاقات بين الحكومات القومية. فهي تتوجه إلى تعزيز كفاءة الاقتصاد العالمي وتقليل الفروق في السياسات القومية عبر البلد الواحد. ومع ذلك فإن أنشطة العوامل المتخطية للقوميات تطرح تحديات كبرى، وتؤدي إلى وقوع نزاعات بين حكومات، ولكنها أيضاً تشجع هذه الحكومات على ابتكار قوانين أو معايير مشتركة في مجال القضايا المتعلقة بمراقبة المؤسسات المالية الدولية والأسواق الدولية. ويتهم نُقّاد التعاون الدولي باستمرار بأن هذا التعاون يهدد السيادة الوطنية. بيد أنهم لم يُصيبوا الهدف، لأن حالة التعاون بدأت عندما أُضعِفت السيادات الوطنية بسبب التوافق الاقتصادي بحيث لم تعد الحكومات التي تتصرف منفردة بقادرةٍ على القيام بمهامهابصورة فعّالة.

التعاون الدولي مرهق ومكلف، وينبغي ألا تقوم به الدول ما لم يكن ذلك ضرورياً. إذ ما تزال الحكومات الوطنية قادرة على القيام بمهام عديدة بكفاءة. بيد أن جعل النشاط الاقتصادي عالمياً قد عزَّز العمل الجماعي في ميادين عديدة كانت أساساً من اختصاص كل حكومة بمفردها.

معايير أربعة :

على الرغم من أن علماء الاقتصاد الدوليين يتعاملون مع الدول القومية بوصفها ممثلين على المسرح العالمي، فإننا مهتمون أساساً بالأفراد. لذلك نقيّم السياسات الاقتصادية بالمعايير ذاتها المستخدمة في فروع أخرى من العلوم الاقتصادية. إننا نتعامل مع أي تغير سياسي على أنه إمكانية حسنة إذا ما استطاع الأفراد الرابحون بفضل ذلك التغير أن يُعوِّضوا الأفراد الخاسرين بسببه[٥]. فضلاً عن أننا نستخدم اختبارات الأداء الاقتصادي ذاتها التي توجه علماء الاقتصاد في ميادين أخرى.

فنحن مهتمون **أولاً بالكفاءة:** كيف تؤثر التجارة والمدفوعات الدوليين في عملية تحديد الموارد ضمن بلد ما؟ وكيف تعيد توزيع المهام الاقتصادية بين البلدان المشاركة؟

ونحن مهتمون **ثانياً بالمساواة:** كيف تعيد التجارة توزيع الدخل والثروة ضمن بلد ما؟ وكيف تعيد توزيعها بين البلدان؟

---

(٥) إننا لا نتفق، على أية حال، فيما بيننا، على الحاجة لتنفيذ هذا التعويض. إذ يعتقد بعضنا أننا نكون قد قمنا بواجبنا عندما نبين أن هذا التعويض ممكن - أي مكاسب المتقدمين كبيرة بما يكفي للتعويض عن خسائر المتخلفين. في حين يرى آخرون أن التعويض ينبغي أن يتم قبل أن يصبح بمقدورنا إقرار أي تغير في السياسة. ويتخذ آخرون موقفاً وسطاً، إذ يقولون إنه ينبغي تنفيذ التعويض إذا ما كان دخل الخاسرين أقل من دخل الرابحين، وهذه وجهة نظر تجسد التقييم الشخصي لعدم المساواة. وسوف تُستوفى هذه الموضوعات في الفصل التاسع.

ونحن مهتمون **ثالثاً بالاستقرارية:** كيف تؤثر التجارة والمدفوعات في استجابات الاقتصاد إلى الاضطرابات، وتعرض الاقتصاد إلى البطالة والتضخم، وإلى استخدامات السياسات النقدية والمالية لتحقيق الاستقرار؟

ونحن مهتمون **رابعاً بالنمو:** كيف تؤثر التجارة في معدل نمو بلد ما؟ وكيف يؤثر نمو بلد ما في تجارته. فهل على البلدان النامية أن تكيف اقتصادياتها مع الأسواق الدولية أم عليها حماية صناعاتها الناشئة من المنافسة الدولية؟

وسوف تكون **الكفاءة والمساواة والنمو** هي القضايا الرئيسة في الجزء الثاني من هذا الكتاب، حيث تستخدم أدوات التحليل الاقتصادي المحلي القياسية لبيان كيفية تأثر عملية تحديد الموارد المحلية وعملية توزيع الدخل القومي بالتجارة. أما **الاستقرارية** فسوف تكون القضية الرئيسة في الجزء الثالث حيث تستخدم أدوات تحليل الاقتصاد الشامل القياسية لبيان كيف تؤثر التجارة والمعاملات الدولية الأخرى في مستويات النشاط الاقتصادي، والبطالة، والتضخم، وسلوك السياسات النقدية والمالية.

خلاصة :

لقد أعطى الكتّابُ الأوائل في الاقتصاد الدولي، وعلماء المدرسةالمركنتيلية التجارية في القرن السابع عشر أهمية كبيرة لدور الدولة. فقد قاسوا المكاسب الناجمة عن التجارة بـ «الثروة» التي يجمعها بلد ما بفضل التجارة؛ وقد حثوا الدولة على المبالغة في هذا النوع من الكسب عن طريق تشجيع الصادرات وتثبيط الواردات. أما علماء الاقتصاد في القرن الثامن عشر فقد كان لهم رأي آخر، إذ قاسوا المكاسب الناجمة عن التجارة بزيادة الكفاءة التي تتحقق بفضل التركيز على تلك الأنشطة التي يكون للاقتصاد فيها ميزة تنافسية، وحثوا الدولة عل الامتناع نهائياً عن تنظيم التجارة الخارجية.

في حين يقيس علماء الاقتصاد المحدثون المكاسب الناجمة عن التجارة بطريقة علماء الاقتصاد الكلاسيين ذاتها، ولكنهم يولون اهتماماً أكبر إلى دور الحكومة. فالتجارة والمعاملات الدولية الأخرى تتأثر بالسياسات الاقتصادية بما فيها السياسات التي تمّ تبنّيها لأسباب محلية. وبالعكس فإن المعاملات الدولية التي يقوم بها بلد ما تمس مساً وثيقاً سلوك سياساته المحلية. فنظام أسعار الصرف يمكن أن يؤثر تأثيراً كبيراً على فعالية السياسة النقدية. فضلاً عن أن مهام السياسات المحلية تنخرط بالاضطرابات العالمية - بالتغيرات في الدخول، وفي الأسعار، وفي معدلات الفائدة في بلدان أخرى.

تعد إشكالات التواقف الاقتصادي مألوفة لدى صنّاع السياسة في معظم البلدان؛ فاقتصادياتهم القومية منفتحة جداً بالمقارنة مع اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية. ولكن هذه الإشكالات أصبحت مألوفة لدى الأمريكيين أيضاً. إذ أصبح الاقتصاد الأمريكي منفتحاً أكثر. فضلاً عن أن السياسات الاقتصادية الأمريكية تؤثر في صحة الاقتصاد العالمي، وأن الخلافات حول السياسات الاقتصادية تميل إلى الانتقال إلى المسرح السياسي، مؤثرة بذلك في التعاون الدولي في الأمور الدبلوماسية والاستراتيجية.



الجزء الثاني

نظرية التجارة الدولية
والسياسة التجارية الدولية

- ٢ -

الميزة المقارنة والمكاسب الناجمة عن التجارة

القضايا :

يقدم هذا الفصل الطرائق الرئيسة لنظرية التجارة ويستخدمها لدراسة ثلاث قضايا أساسية، هي :

* لماذا تمارس البلدان التجارة، وكيف تكسب منها.
* كيف تؤثر التجارة في عملية توزيع الموارد المحلية في كل بلد متاجر.
* كيف تؤثر التعرفات والحواجز التجارية في المكاسب الناجمة عن التجارة، وكيف تؤدي إلى تعديل توزيع الموارد.

يبدأ الفصل باستخدام منحنيي العرض والطلب لتحليل المؤثرات الرئيسة للتجارة، ثم يعرض تقنيات أقوى.

الأسعار والأنماط التجارية :

تُعدُّ فروق الأسعار بين الدول والتي تعكس الفروق في تكاليف الانتاج، الدافع الأساسي للتجارة. وتعمل التجارة بدورها على تخفيض تكاليف الموارد الحقيقية للانتاج على النطاق العالمي، ويعد هذا تماماً كالقول بأن التجارة تعمل على رفع القيمة الحقيقية للانتاج الآتي من موارد عالمية. وتعمل التجارة ذلك بفضل

السماح للمنتجين في كل بلد أن يتخصصوا في تلك الأنشطة الاقتصادية التي تستثمر الموارد المادية والبشرية لبلدانهم، وتشجيعهم على ذلك التخصص.

ولماذا ينبغي أن تختلف الأسعار من بلد إلى بلد؟ كيف تستطيع اليابان أن تنتج سيارات وآلات تصوير، وآلات حاسبة أرخص بكثير مما تنتجه الولايات المتحدة؟ ربما يجيب كثيرون بأن التكلفة في اليابان أقل لأن الأجور هناك أقل، والأجور تعد تكاليف هامة. ويبدو هذا التعليل مقبولاً ومبنياً على الواقع. ولكنه غير كاف. فإذا كانت الأجور عاملاً حاسماً في الفروق بين الأسعار والتجارة، فإن اليابان سوف تبيع كل منتجاتها وفي كل أسواقها بأسعار أقل من المنتجات الأمريكية؛ ومع ذلك فإن اليابان تستورد منتجات من الولايات المتحدة بدءاً من الطائرات حتى القمح، وهناك بلدان أخرى فيها معدلات الأجور أدنى بكثير مما هي في اليابان تستورد منتجات أمريكية بكميات كبيرة وواسعة التنوع. فالفروق في الأجور لا تفسر وحدها الأنماط التجارية. فلا بد إذن من مزيد من التعمق بحثاً عن أساس التجارة.

ينبغي لتدفق السلع المستمر في اتجاهين أن يعكس فروقاً دولية منهجية في بُنى التكاليف والأسعار. إذ إن بعض الأشياء يجب أن يكون إنتاجها محلياً أرخص من استيرادها وبالتالي سوف تصدر إلى البلدان الأخرى؛ وهناك أشياء أخرى يكون استيرادها أرخص من إنتاجها محلياً وبالتالي سوف تُستورد من بلدان أخرى. يعرف هذا التعميم بـ «قانون الميزة المقارنة» ويمكن صياغته على النحو التالي :

«في عالم الأسواق التنافسية، تحدث التجارة وتكون مثمرة عندما تكون هناك فروق دولية في تكاليف الانتاج النسبية»

فاليابان تستطيع تصدير سيارات وآلات تصوير لأن ما وُهبت به من أرض وأيد عاملة ورأس مال وتقنية تسمح لها بزيادة ناتجها من تلك السلع بأقل تضحية في ناتج السلع الأخرى. والولايات المتحدة الأمريكية تستطيع تصدير الطائرات والحبوب لأنها تستطيع توسيع ناتجها من هذه السلع بأقل تضحية في ناتج السلع الأخرى. ربما تكون السيارات أقل كلفة من الطائرات في كلا البلدين، والحبوب أقل

كلفـة من آلات التـصـوير ، ولكن الفـروق في التكاليف تخـتلف من بلد إلى بلد ، واختلاف هذه الفروق يؤدي إلى تجارة مربحة.

سيبرهن هذا الفصل قانون «الميزة المقارنة». أما الأسباب التي تؤدي إلى وجود فروق في التكاليـف النسبية ، فلسـوف يجـري استكشافهـا في الفصـلين (٣ ، ٤).

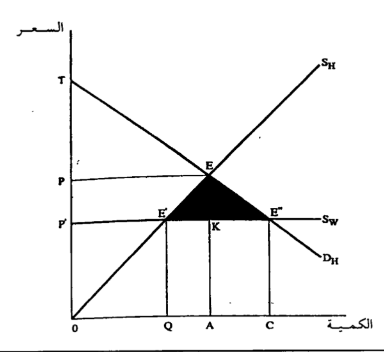
الانتاج، والاستهلاك، والتجارة في سلعة واحدة :

لا يمكن فحص مؤثرات الفروق في التكاليف النسبية بالنظر إلى سوق واحدة في زمن مـعين. إذ من الضـروري النظر إلي اقـتـصـاد قـومي بأكـمله، ثـم مـقـارنتـه بالاقتصاديات القومية الأخرى. ولهـذا لا تستطيع النظرية التجارية الدولية الإفادة من نظرية التوازن الجزئي السعري - لمنحنيي العرض والطلب العاديين. فلا بد من استـخـدام نظرية التـوازن العـام مـعظم الوقت.ومع ذلك يمكن استـخـدام منحنيي العرض والطلب لبيان كيف أن التجارة بسلعة واحدة تؤثر على الانتاج والاستهلاك في السوق المحلية كما يمكن استخدامهما لتحديد كمية الكسب الناجم عن التجارة.

التوازن قبل انفتاح التجارة :

يرمز إلى منحنى الطلب المحلي على الكاميرات ، في الشكل (٢ -١) بـ (D_H) وإلى منحنى العـرض بـ (S_H). فعندما لا تكون هناك تجارة دولية بآلات التـصـوير فالتوازن يقوم عند (E)، وسـوف يكون السعر المحلي لآلة التصوير (OP)، وسوف يكون الانتـاج (OA)، وسوف يتـساوى بالضرورة الانتـاج مع الاستهـلاك بيـد أن الرسم البياني يقول، على أية حال، أكثر من ذلك .

الشكل (٢ -١) : التجارة بسلعة واحدة



شرح الشكل (٢ -١) :

منحنى الطلب المحلي هو (D_H)، ومنحنى العرض المحلي هو (S_H)، والسعر المحلي هو (OP) قبل انفتاح التجارة، والكمية (OA) يتم انتاجها لتلبية الطلب المحلي. وعندما تنفتح التجارة بالسعر العالمي (′OP) ينخفض الانتاج المحلي إلى (OQ) ويرتفع الاستهلاك إلى (OC)، ويجري استيراد الكمية (QC) لملء الفجوة. قبل التجارة كان فائض المنتج هو (OEP)، وكان فائض المستهلك (PET)؛ وبعد انفتاح التجارة أصبح فائض المنتج هو (′OE′P)، وفائض المتسهلك هو(P′E″T). وبالتالي ينخفض فائض المنتج بمقدار (P′E′E P) في حين يرتفع فائض المستهلك بمقدار (P′E″E P)، وهو أكثر من انخفاض فائض المنتج بمقدار (E′E″E)؛ وهذا هو الربح الرفاهي من انفتاح التجارة. أما أثر انفتاح التجارة في الانتاج فهو (QA) وهو يسهم بمقدار (E′K E)، وهذا هو الربح الرفاهي الناجم عن الاستعاضة عن الناتج المحلي عالي الكلفة بالناتج الأجنبي منخفض الكلفة، أما أثر انفتاح التجارة على الاستهلاك فهي (AC) ويسهم بمقدار (K E″E). وهذا هو الربح الرفاهي الناجم عن زيادة الاستهلاك بنتيجة تخفيض سعر آلة التصوير.

عندما تكون الأسواق المحلية كاملة، يكون منحنى العرض هو مجموع منحنيات الكلفة الحدّية للشركات المحلية. ووفقاً لذلك، تقيس المنطقة الموجودة تحت منحنى العرض الكلفة الكلية لإنتاج آلات التصوير. (وبدقة أكثر، إن هذه المنطقة تقيس الكلفة الكلية المتحولة، بيد أن الكلفة الثابتة لا تلعب أي دورٍ في هذا التحليل). وإذا ما أنتجت آلات تصوير بكمية قدرها (OA)، فإن الكلفة الكلية تقدر بمساحة المثلث (OAE). أما المدفوعات الكلية للمنتجين (الريوع) فتقدر بمساحة المربع (OAEP). لذلك فإن مساحة المثلث OEP تقيس الربح أو فائض المنتج.

والمنطقة الواقعة تحت الطلب ذات معنى، أيضاً. إذ إنها، بموجب افتراضات حصرية لن تعيقنا هنا، نقيس المدفوعات المعادلة للمنفعة التي يستخلصها المستهلكون من مشترياتهم لآلات التصوير[1]. وعندما نستهلك الكمية (OA) من آلات التصوير يكون المعادِلُ النقدي ذاك هو المساحة (OAET). بيد أن المستهلكين يدفعون ما قيمته (OAEP) لقاء آلات التصوير التي ابتاعوها. وهكذا فإن مساحة المثلث (PET) تقيس الربح الصافي أو فائض المستهلك.

التوازن بعد إنفتاح التجارة :

لنفرض الآن أن تجارة آلات التصوير قد انفتحت وأن منحنى العرض العالمي هو (S_W). فيكون السعر العالمي لآلات التصوير هو (OP´) وهو أدنى من السعر المحلي القديم (OP) وهذا هو السعر الذي ينبغي أن يسود في السوق المحلية إذا لم يكن هناك تكاليف نقل أو تعرفات جمركية. كيف سيحدث هذا؟ بما أن آلات

(١) هنالك افتراضات ثلاثة كهذه هي: ١ - يمكن قياس المنفعة بأعداد عادية، الأمر الذي يتيح لنا معرفة حجم الزيادة في المنفعة الناشئة عن زيادة الاستهلاك، وليس لمعرفة أن هناك زيادة وحسب.
٢ - تقاس المنافع الفردية بوحدات مقارنة، الأمر الذي يتيح لنا تقديرها بمعادلاتها النقدية العامة.
٣ - المنفعة الحدية للدخل ثابتة، الأمر الذي يتيح لنا استخدام مقياس الدخل أو المدفوعات النقدية الذي لا ينمو ولا يتقلص عدمات تُسفر التحولات السعرية عن تغيير الدخل.

التصوير المستوردة أرخص من آلات التصوير المحلية، فإن المستهلكين سيكُفُّون عن شراء آلات التصوير المحلية بسعرها المحلي القديم، وسوف يرفعون من مشترياتهم الكلية، أيضاً. وسوف ينتقلون على امتداد منحنى الطلب من (E) إلى (E´´) رافعين الاستهلاك بذلك من (AC) إلى (OC). وعندما يبدأ المستهلكون بشراء آلات تصوير أجنبية، فإن المنتجين المحليين سيخفضون أسعار منتجاتهم ليظلوا في السوق، ولكنهم لا يستطيعون فعل ذلك دون تخفيض إنتاجهم. وسوف ينتقلون على امتداد منحنى العرض من(E) إلى(E´) منقصين إنتاجهم من(AQ) إلى(OQ). أما الفجوة بين الطلب المحلي والعرض المحلي والمقدرة بـ (QC) فسوف تُملأ بالمستوردات.

ما هي المؤثرات على الرفاه الاقتصادي؟ سوف يكسب المستهلكون المحليون من انفتاح التجارة، في حين سوف يخسر المنتجون المحليون. ولكن مكاسب المستهلكين ستكون أكبر من خسارة المنتجين، الأمر الذي يتيح للمستهلكين أن يعوضوا على المنتجين ويظلون في الطليعة. ووفقاً لذلك سوف يكون هناك ربح رفاهي ناجم عن التجارة على صعيد الأمة عامة. والنص المرفق بالشكل (٢ -١) يبين أن فائض المستهلك سيرتفع بمقدار (PE´´EP) وأن فائض المنتج سوف ينخفض بمقدار (PE´EP)، وأن الفرق بينهما هو (E´E´´E). وهذه يقيس الربح الرفاهي من التجارة. إن الملاحظة (٢ -١) تثبت أن حجم هذا الكسب الرفاهي يعتمد على حجم التغير في السعر المحلي وحجم التغير في حجم المستوردات الناجم عن ذلك. [في هذه الحالة، التغير في السعر هو (´PP) وتغير الحجم هو (QC) وهي الكمية الإجمالية للمستوردات المتوفرة بالتجارة].

يعد هذا الرسم البياني البسيط ناقصاً من وجوه عدة. فهو يعتمد على افتراضات حصرية لقياس فائض المستهلك؛ وهو لا يصف التكاليف والأرباح الاقتصادية لتصدير سلع أخرى من أجل دفع أثمان آلات التصوير؛ ولا يقول شيئاً عن أسباب فرق الأسعار الذي يؤدي إلى التجارة - لماذا تكون أسعار آلات التصوير العالمية أدنى من الأسعار المحلية قبل التجارة. وللتحقق من هذه الأمور لا بد من

استخدام أنماط التوازن العام. ولكن قبل الانتقال إلى هذه الأنماط دعونا نتساءل كيف يمكن للتعرفات المفروضة على آلات التصوير المستوردة أن تؤثر في المكاسب الناجمة عن التجارة.

الملاحظة (٢ - ١)

قياس المؤثرات الرفاهية للتجارة والتعرفات الجمركية

مساحة المثلث هي نصف القاعدة × الارتفاع. وبالتالي فإن مساحة ($E'E''E$) في الشكل ٢ -١ هي ($1/2 \times E'E'' \times KE$). ولكن ($QC = E'E''$) وهي الزيادة في حجم المستوردات [وهي هنا حجم المستوردات كلها] و($PP' = KE$) وهو التغير في السعر المحلي الناجم عن الانتقال من السعر المحلي قبل التجارة إلى السعر العالمي الأدنى، وهكذا فإن الزيادة في الرفاه هي :

$$\Delta W = \frac{1}{2} \times QC \times PP' = \frac{1}{2} \times \Delta M \times \Delta P$$

حيث (Δ) تدل على التغير، و(M) كمية المستوردات، و(P) السعر الأولي المحلي.

وبالمثل فإن مساحة ($E'F'H'$) مضافاً إليها ($FE''H$) في الشكل ٢ -٢ هي: $\frac{1}{2} \times (FH \times FE'' + F'H' \times E'F')$؛ ولكن ($QQ' = E'F'$)، و($C'C = FE''$)، و($P'P'' = FH = FH'$)؛ وهكذا فإن تناقص الرفاه هو :

$$\Delta W = -\frac{1}{2} \times (QQ' + C'C) \times P'P''$$

ولكن ($C'C + QQ'$) هي التغير في المستوردات، و($P'P''$) التغير في السعر والذي يمكن كتابته في هذه الحالة على النحو التالي ($P_W \times t$) حيث (P_W) السعر العالمي، و(t) هو معدل التعرفة حسب القيمة (النسبة المئوية من القيمة). وبالتالي يكون :

$$\Delta W = \frac{1}{2} \times \Delta M \times P_W \times t$$

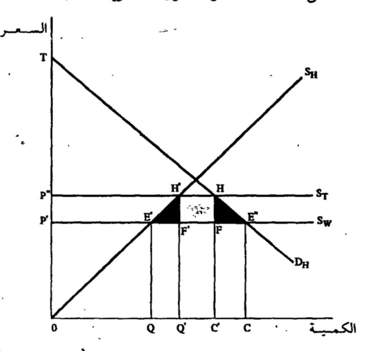
حيث يمكن تفسير ($\Delta M \times P_W$) بأنها التغير في المستوردات مقدرةً بسعرها العالمي.

التعرفات الجمركية على المستوردات :

لا يعوض المتسهلكون المنتجين تطوعاً عندما يكسب المستهلكون ويخسر المنتجون. ومن ثم، يسعى المنتجون غالباً لحماية مُنتجاتهم من منافسة السلع المستوردة. هنالك أساليب عديدة تحقق الحماية، وسوف نقارن بينها في الفصل التاسع؛ أما هنا فسوف نفحص أكثر الأساليب شيوعاً. ماذا يحدث لو أن منتجي آلات التصوير المحلية قد أقنعوا حكومتهم بفرض تعرفة على كل آلة تصوير مستوردة؟

إن المؤثرات الأساسية لتعرفة السلع المستوردة مبينة في الشكل (٢ -٢) الذي يعيد إنتاج منحنيي العرض والطلب المستخدمين في الشكل (٢ -١) والتوازن بالسعر العالمي (OP´). فالمنتجون المحليون يعرضون كمية من آلات التصوير قدرها (OQ)، ويطلب المستهلكون المحليون كمية من آلات التصوير قدرها (OC) وتكون المستوردات (QC). إن التعرفة المفروضة على آلات التصوير المستودرة سوف ترفع أسعارها المحلية وسوف يتوقف المستهلكون عن شرائها. ولدى تحولهم إلى آلات التصوير المحلية فإنهم بذلك سوف يرفعون أسعارها إلى أن تصبح مساوية لأسعار آلات التصوير المستوردة. فإذا كانت التعرفة (P´P´´) لكل آله تصوير، فإن السعر المحلي سوف يرتفع إلى (OP´´)، وبالتالي سوف يخفض المستهلكون المحليون مشترياتهم إلى (OC´) وسوف يرفع المنتجون المحليون إنتاجهم إلى (OQ´) وتهبط المستوردات من (QC) إلى (Q´C´). ولقياس النتائج الرفاهية للتعرفة علينا أن نعرف ماذا تفعل الحكومة بريع التعرفة. إنها تجمع (P´P´´) على كل آلة تصوير مستوردة وبالتالي فهي تجمع (F´F H H´) في مجمل الريع من التعرفة. ولنفرض أن الحكومة قد خفضت ضريبة أخرى، وبذلك تكون قد أعادت الريع إلى المستهلكين. إن النص المرافق للشكل (٢ -٢) يبين أن فائض المنتج سوف يرتفع بمقدار (P´E´H´P´´) وأن فائض المستهلك سوف ينخفض بمقدار (P´E´´H P´´). ومن ثم سوف تفوق خسارة المستهلكين ربح المنتجين حتى عندما يستعيد المستهلكون ريع التعرفة. ويقدر الفرق بين خسارة المستهلكين وربح المنتجين بـ (E´F´H´+ F E´´H) الذي يقيس الخسارة الرفاهية الناجمة عن التعرفة. وتثبت الملاحظة (٢ -١) أن حجم الخسارة يعتمد على معدل التعرفة وعلى حجم التغير الناجم في كمية المستوردات.

الشكل (٢ -٢) : التعرفة مفروضة على سلعة واحدة



شرح الشكل (٢ -٢):

لقد أعيد إنتاج منحنيات العرض والطلب ´D_H، ´S_H، و´S_W من الشكل (٢ -١). الانتاج المحلي هو مبدئياً (OQ)، والاستهلاك المحلي (OC) والمستوردات (QC): إن التعرفة التي تضيف (P´P´´) إلى سعر الاستيراد ترفع السعر المحلي إلى (OP´´)، لذلك فهي ترفع الانتاج المحلي إلى (OQ´) وتخفض الاستهلاك المحلي إلى (OC´). فتهبط المستوردات إلى (Q´C´). كان فائض المنتج (OE´P´) مبدئياً، وأصبح (OH´ P´´) مع التعرفة. وكان فائض المستهلك (P´E´´T) مبدئياً، وأصبح (P´´HT) مع التعرفة. وبالتالي يرتفع فائض المنتج بمقدار (P´E´H´P´´) وينخفض فائض المستهلك بمقدار (P´E´´HP´´) وهو أكبر من الارتفاع في فائض المنتج بمقدار (E´E´´HH´). ولكن الحكومة تجمع مقدار (P´P´´) من ريع التعرفة على كل وحدة مستوردة، أو مقدار (F´F HH´) في مجمل ريع التعرفة، وتعيدها إلى المستهلك عن طريق تخفيض ضريبة أخرى. وهكذا فإن خسارة الرفاه الصافية تقدر بـ (E´E´´HH´ - F´F´´HH´´) أو بـ (FE´´H x E´F´H´). إن أثر الانتاج (QQ´) والذي يُسمى أيضاً بأثر الحماية يسهم بمقدار (E´F´H´) وهي قيمة تعكس الاستعاضة عن الناتج المحلي المرتفع الكلفة بالناتج الأجنبي المنخفض الكلفة. أما أثر الاستهلاك (CC´) فيسهم بـ (FE´´H) التي تعكس انخفاض الاستهلاك الناجم عن الزيادة في سعر آلة التصوير.

الانتاج والاستهلاك في حالة التوازن العام :

يمكن تطوير الكثير من نظرية التجارة الدولية باستخدام نموذج التوازن العام. إنها تشمل بلدين ينتجان سلعتين تتطلبان عنصرين من عناصر الانتاج. لا يمكن للنموذج أن يسفر عن فرضيات قابلة للاختبار تتعلق بالتركيب السلعي للتجارة، إذ يحتاج الأمر إلى نموذج أكثر تعقيداً ويشمل بلداناً وسلعاً عديدة. ومع ذلك يمكن استخدام النموذج البسيط لشرح «قانون الميزة المقارنة» وطبيعة المكاسب الناجمة عن التجارة. كما يقدم هذا النموذج فرضيات قابلة للاختبار حول السمة العامة للتجارة.

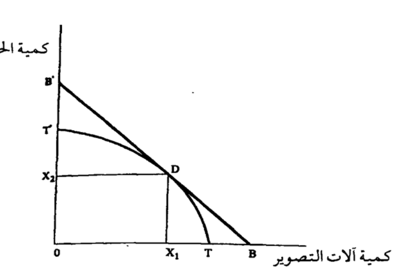
يُطوَّرُ النموذج بخطوات ثلاث: **أولاً**: سوف نبين كيف يُحدد الانتاج والاستهلاك والأسعار عندما لا تكون هناك تجارة. **وثانياً**: سوف نبين كيف تؤثر التجارة في بلد واحدة. **وثالثاً**: سوف ننظر إلى بلدين معاً لنبين كيف تُحدد الأسعار العالمية وكيف توزع المكاسب الناجمة عن التجارة.

شروط العرض :

يمكن وصف شروط العرض في بلد تنتج سلعتين بـ «منحنى تحويل الانتاج» (ويسمى أحياناً «منحنى إمكانات الإنتاج»). ويبين هذا المنحنى مجموعات السلع التي تستطيع بلد ما إنتاجها مع بيان موارد الانتاج والتقنية والتنظيم الاقتصادي. يمثل المنحنى (´TT) في الشكل (٢ -٣) منحى التحويل لبلد ينتج آلات التصوير والحبوب. فإذاما كرس ذلك البلد كل موارده لإنتاج آلات تصوير، فإن الناتج يكون عدداً من آلات التصوير قدره (OT)؛ وإذا ما كرس كل موارده لإنتاج الحبوب لكان ناتجه من الحبوب هو (´OT)، وإذا ما قسم موارده بين هذين النشاطين من الانتاج،

فإن الانتاج يصل إلى نقطة مثل (D) حيث يكون الناتج من آلات التصوير هو (OX_1) ومن الحبوب هو (OX_2).

الشكل (٢ -٣): منحنى تحويل الانتاج



شرح الشكل (٢ -٣) :

يعتمد موقع المنحنى (´TT) وشكله على إمدادات البلد من عوامل الانتاج وتقنيته.

فعندما يمثل سعر آلة التصوير النسبي بميل الخط (´BB) فإن البلد سوف ينتج عند نقطة(D)، وسوف يكون ناتجه من آلات التصوير (OX_1)، وناتجه من الحبوب (OX_2)؛ وبما أن ميل الخط (´BB)هو (OB'/OB) والذي يساوي (X_2B'/X_2D)، و(X_2D) تساوي (OX_1) فإنه يمكن كتابة السعر النسبي لآلة التصوير على النحو التالي (X_2B'/OX_1)؛ ومن ثم سيكون ناتج البلد مقدراً بالحبوب($OX_2 + OX_1 \times (X_2B'/OX_1)$)أو $OX_2 + X_2B'$ والذي يساوي (´OB). وبالمثل سيكون الناتج القومي من آلات التصوير هو (OB).

يعتمد موقع منحنى التحويل وشكله على كميات الأرض والأيدي العاملة والموارد الأخرى المتوفرة لدى ذلك البلد، وعلى ما لديه من تكنولوجيا؛ فإذا ما كان لدى البلد أرض أكثر فإنه يستطيع إنتاج مزيد من الحبوب، ويكون البُعد (OT´) أطول ويكون منحنى التحويل كله أكثر ميلاً. وإذا كان لدى تلك البلد وسائل أفضل في إنتاج آلات التصوير، فإنها تنتج مزيداً منها، ويكون البعد (OT) أطول، ويكون منحنى التحويل بكامله أكثر انبساطاً. ويجري استكشاف هذه الاحتمالات في الفصلين (٣و٤) اللذين يعالجان مصادر «الميزة المقارنة».

لاحظ أن المنحنى (TT´) يغدو أكثر ميلاً لدى ارتفاع ناتج آلات التصوير. وعلى البلد المنتج أن يقدم مزيداً من التضحية بكميات كبيرة من ناتج الحبوب ليزيد ناتج آلات التصوير. ولهذه الخاصة أسماء عديدة مثل - التحدُّب، وكلفة الفرص المتزايدة، وغير ذلك. ولها أسباب عديدة. فربما يكون هناك عائدات حجم متناقضة في قطاع واحد أو في كلا القطاعين. وربما يكون هناك عامل إنتاج ثابت في كل قطاع، الأمر الذي يعني أن عوامل الانتاج (المتغيرة) الأخرى ستكون ذات إنتاج حدي متناقص. (فإذا ما كان عدد مصانع آلات التصوير ثابتاً، على سبيل المثال، فإن إستئجار عمال إضافيين سوف يؤدي إلى رفع ناتج آلات التصوير بكميات أقل فأقل). وسوف يتم الحصول على النتيجة ذاتها، على أية حال، عندما تكون جميع عوامل الانتاج قابلة للتحويل بحرية من قطاع إلى القطاع الآخر ولكن ينبغي جمعها بطريقة مختلفة في كل قطاع. ومهما كان السبب فإن هذه الخاصية تبدو عامة.

الأسعار، والنواتج، والناتج القومي :

عندما تكون الأسواق المحلية تنافسية كاملة، وتعاظم الشركات أرباحها، فإن الاقتصاد سوف يرفع ناتجه القومي إلى الحد الأقصى مقاساً بالأسعار الحقيقية

*

بينما يحدد الانتاج بالأسعار النسبية وحدها[٢]. ولإثبات ذلك دعنا نختار مجموعة من الأسعار عشوائياً ونبين كيف تحدد ناتج كل سلعة.

ليكن السعر النسبي لآلة تصوير مساوياً لميل الخط البياني (´BB) في الشكل (٢ -٣)، وبالتالي مساوياً لميل المنحني (´TT) في (D). فالاقتصاد التنافسي سوف يُنتج في (D) وبالتالي سوف يعاظم ناتجه القومي. وهناك بيان جبري لذلك في المقطع (١) من الملحق (A)؛ ويمكن تقديم شرح هندسي ببيان أن (١) البعدين (OB) يقدران الناتج القومي تقديراً حقيقياً، وأن (٢) الانتاج في (D) يعاظم البعدين (OB) و(´OB) وبالتالي يعاظم الناتج القومي.

ولنبين أن (OB) و(´OB) يقدران الناتج القومي تقديراً حقيقياً، دعنا نكتب تعاريف الناتج القومي. إنه مجموع نواتج البلد مقاسة بأسعار سوقها.

قيمة الناتج القومي = ناتج الحبوب × سعر الحبوب + ناتج آلات التصوير × سعر آلة التصوير.

وبتقسيم طرفي المعادلة على سعر الحبوب، يكون لدينا :

$$\frac{\text{قيمة الناتج القومي}}{\text{سعر الحبوب}} = \text{ناتج الحبوب} + \text{ناتج آلات التصوير} \times \frac{\text{سعر آلة التصوير}}{\text{سعر الحبوب}}$$

أو الدخل القومي مقدراً :

بالحبوب = ناتج الحبوب + ناتج آلات التصوير × السعر النسبي لآلة التصوير

السعر النسبي لآلة التصوير هو سعرها مقدراً بالحبوب. إنه يقدر كمية الحبوب التي ينبغي التخلي عنها لشراء آلة تصوير. وليكن ذلك السعر مساوياً لميل

---

(٢) إن قائمة الشروط هذه ليست كاملة. فهناك اثنتان تلقيان اهتماماً في النظرية التجارة المتقدمة:

(١) ربما لا تكون هناك إعانة أو ضريبة على ناتج سلعة واحدة أو استخدام عامل انتاج واحد، وينبغي أن تكون الضرائب والإعانات موحدة.

(٢) إن عدم ثبات الأسعار المستقبلية يجب ألا تؤثر في استجابات المنتجين والمستهلكين للأسعار الجارية.

الخط البياني (´BB)، فيكون لدينا :

$$\text{السعر النسبي لآلة التصوير} = \frac{OB'}{OB}$$

ولكن النص المرافق للشكل (٢ -٣) يبين أن (´OB / OB) تساوي (´X₂B / OX1) وعندما يكون الانتاج عند (D) فإن ناتج الحبوب يكون (OX_2) وناتج آلات التصوير (OX_1)، وهكذا يكون لدينا :

الناتج القومي مقدراً بالحبوب =

$$OX_2 + OX_1 \times \left(\frac{X_2B'}{OX_1}\right) = OX_2 + X_2B' = OB'$$

إن الناتج القومي مقدراً بالحبوب هو الناتج الفعلي للحبوب مضافاً إليه ما يعادل الحبوب من الناتج لآلات التصوير بأسعار السوق. ويمكن الحصول على الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير بطريقة مماثلة أو بطريقة أكثر مباشرة. وذلك بقسمة الناتج القومي مقدراً بالقمح على السعر النسبي لآلة التصوير[٣] فيكون لدينا :

$$\text{الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير} = \frac{\text{الناتج القومي مقدراً بالحبوب}}{\text{السعر النسبي لآلة التصوير}} =$$

$$OB' \div \left(\frac{OB'}{OB}\right) = OB' \times \left(\frac{OB}{OB'}\right) = OB$$

إنه ناتج آلات التصوير الفعلي مضافاً إليه ما يعادل آلة التصوير من ناتج الحبوب بأسعار السوق.

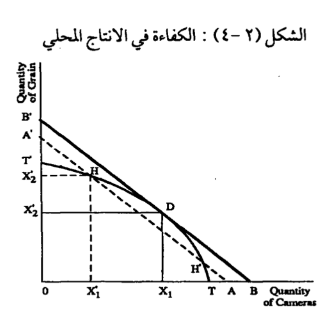
---

(٣) نشأت هذه المعادلة من حقيقة أن الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير × سعر آلة التصوير = الناتج القومي مقدراً بالحبوب × سعر الحبوب بحيث يكون: الناتج القومي مقدراً بآلات التصوير = الناتج القومي مقدراً بالحبوب × $\frac{\text{سعر الحبوب}}{\text{سعر آلة التصوير}}$

ولبيان أن الانتاج عند (D) يُعاظِمُ الناتج القومي الحقيقي، سواء قدرناه بآلات التصوير أو بالحبوب، دعنا نقوم بتجربة نستخدم فيها الشكل (٢ - ٤). إن منحنى التحويل، هو كما أسلفنا، (´TT)، وأن السعر النسبي لآلة التصوير هو ميل الخط البياني (´BB). ولكن لنفرض أن الانتاج بدأ في (H) وليس في (D)، ولنرسم الخط (´AA) ماراً بـ (H) وموازياً لـ (´BB). فيحدد هذا الخط البعدين (OA) و(´OA) اللذين يقيسان الناتج القومي الحقيقي مقدراً بآلات التصوير والحبوب على التوالي عندما تكون (H) هي نقطة الناتج. من الواضح أن هذين البعدين أقصر من البعدين (OB) و(´OB) اللذين يقيسان الناتج القومي الحقيقي عندما تكون (D) هي نقطة الناتج.

لن تبقى الشركات التنافسية في (H). إذ سوف تزيد من انتاج آلات التصوير، وتخفض من انتاج الحبوب محركين الاقتصاد على امتداد منحنى التحويل في اتجاه (D). وسيفعلون ذلك لأنه سوف يزيد من أرباحها. [إن الخط (´AA) أكثر ميلاً من منحنى التحويل في (H). لذلك سوف تتجاوز قيمة الزيادة في ناتج آلات التصوير قيمة الانخفاض المقابل في ناتج الحبوب] إضافة إلى السير في هذا الاتجاه، فإن الشركات ترفع الناتج القومي الحقيقي ويعاظمونه عندما يصلون إلى (D). وتختفي الفجوتان (AB) و(´A´B). وإذا ما أرادت الشركات أن تتخطى (D) فإنها بذلك تخفض الناتج القومي الحقيقي. وإذا ما أرادت التحرك إلى (´H) مثلاً فإن الناتج القومي سوف يهبط ثانية إلى (OA) و(´OA)، كما أن الأرباح تنخفض أيضاً.

الشكل (٢ - ٤) : الكفاءة في الانتاج المحلي



شرح الشكل (٢ - ٤) :

عندما يمثّل السعر النسبي لآلات التصوير بميل الخط البياني (BB´) يكون الانتاج في (D) كفوءاً، أما الانتاج في (H) فليس كذلك. تقع النقطتان، كلاهما، على منحنى التحويل ذاته ولكنهما لا تعطيان المستوى نفسه من الناتج القومي الحقيقي. وعندما يبدأ الاقتصاد بالانتاج في (D) يكون ناتج آلات التصوير هو (OX_1) وناتج الحبوب هو (OX_2) والناتج القومي الحقيقي هو (OB) بدلالة آلات التصوير. وعندما يبدأ الاقتصاد بالانتاج في (H) يكون ناتج آلات التصوير (OX'_1) وناتج الحبوب هو (OX'_2) والناتج القومي الحقيقي هو فقط (OB´) بدلالة آلات التصوير. إلاّ أن الشركات التي تُعاظمُ الربح سوف تحرك الاقتصاد من (H) إلى (D) مُعاظِمةً بذلك الناتج القومي.

وباختصار، سوف يصل الاقتصاد التنافسي إلى (D) ويبقى هناك حيث يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل منحنى التحويل، المعروف أيضاً بـ «المعدل الحدّي للتحويل».

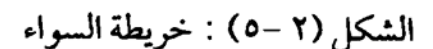
شروط الطلب :

يمكن وصف شروط الطلب في بلد يستهلك سلعتين بـ «خريطة السَّواء المجتمعية» وتبنى هذه الخريطة من خرائط السواء الفردية التي تبين كيف يصنف أولئك الأفراء مجموعات متنوعة من السلع[٤].

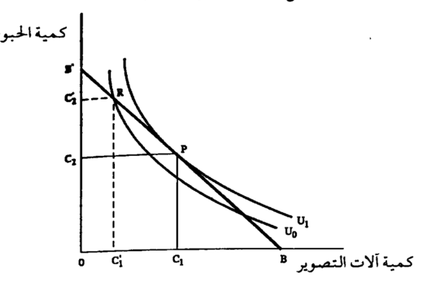
تتألف خريطة السواء من منحنيات السواء. ويبين الشكل (٢ –٥) اثنين منها. إذ تحدد النقطة (P) مجموعة من السلع، و(OC_1) آلات تصوير، و(OC2) حبوباً. يقسم منحنى السواء (U_1) كل المجموعات المماثلة لهذه المجموعات إلى ثلاثة فئات: تلك التي تقع تحت (U_1) تعد أدنى من المجموعة في (P)؛ إذ إنها تقدم مستويات أدنى من المنفعة (الرضا). وتلك التي تقع فوق (U_1) وهي أعلى من المجموعة في (P)، إذ أنها تقدم مستويات أعلى من المنفعة. وتلك التي تقع على (U_1) مباشرة، وهي مساوية للمجموعة في (P)، إذ إنها تقدم مستوى مماثلاً من المنفعة الأمر الذي يفسر لماذا يكون المستهلك غير مكترث عندما يطلب منه الاختيار بينها.

---

(٤) لبناء خريطة سواء مجتمعية من خرائط السواء الفردية لا بد من طرح عدة افتراضات؛ بيد أن هذه الافتراضات أقل حصرية من تلك التي تُطرح لقياس فائض المستهلك. إذ ليس من الضروري تبني قياسٍ عاديٍّ للمنفعة، أو قياس منافع الأفراد بوحدات مقارنة، أو الاحتفاظ بالمنفعة الحدية للدخل ثابتة. إذ يكفي الافتراض بأن لجميع الأفراد خرائط سواء متماثلة وأن مرونات الدخل العائدة للطلب تشكل وحدة [أي أن زيادة ١ ٪ في الدخل الحقيقي تؤدي إلى زيادة ١ ٪ في طلب كل سلعة]. وبدلاً من ذلك، فإنه يكفي افتراض أن للأفراد جميعاً مصادر دخل متماثلة.



الشكل (٢ -٥) : خريطة السواء



شرح الشكل (٢ -٥) :

أية مجموعة من السلع تقع على منحنى سواء واحد تعطي المستوى نفسه من المنفعة (الرضا)، بيد أن أية مجموعة تقع على (u_1) فهي أعلى من أية مجموعة تقع على (u_0). وعندما يكون الدخل هو (OB) ومقدراً بآلات التصوير، وعندما يعطى السعر النسبي لآلة التصوير بميل الخط (´BB)، فإن المستهلكين سوف يختارون المجموعة المعطاة في (P) مبْتَاعين عدداً من آلات التصوير قدره (OC_1) وكمية من الحبوب قدرها (OC_2). تلك المجموعة أعلى من أية مجموعة أخرى سواء كانت تقع على الخط (´BB) أو تحته، كالمجموعة الموجودة في (R).

لاحظ أن منحنيات السواء تكون أكثر انبساطاً كلما حلت آلات التصوير محل الحبوب في مجموعة السلع. ويمكن استخلاص هذه الخاصة من البدهية الجوهرية في نظرية سلوك المستهلكين - قانون تناقص المنفعة الحديّة. يقول هذا القانون إن كل زيادة في استهلاك سلعة ما تُقدم إضافة صغيرة للمنفعة. فكلما كان

استهلاك آلات التصوير أكبر كانت الزيادة في المنفعة التي يتم الحصول عليها بإضافة آلة تصوير واحدة أخرى، أقل. وبالتضمين، فإن المستهلك يتطلب زيادات أكبر وأكبر في استهلاك آلات التصوير، لموازنة التناقصات المتعاقبة في استهلاك الحبوب.

لنبين كيف تصنف منحنيات السواء شروط الطلب، نفترض أن لدى المستهلكين دخلاً حقيقياً قدره (OB) مقدراً بآلات التصوير، وأن السعر النسبي لآلة التصوير قد أعطي بميل الخط البياني (BB´). يستطيع المستهلكون شراء أية مجموعة من آلات التصوير والحبوب تقع على الخط (BB´). إذ يمكنهم أن يأخذوا عدداً من آلات التصوير قدره (OC'_1) وكمية من الحبوب قدرها (OC'_2) ومن ثم ينعطفون صعوداً في (R) على منحى السّواء (U_0). ويمكنهم كذلك أخذ عدد من آلات التصوير قدره (OC_1) وكمية من الحبوب قدرها (OC_2) ومن ثم الانعطاف صعوداً في (P) على منحنى السواء (U1). وسوف يختار المستهلكون (P) طبعاً ولا يمكنهم أن يفعلوا أفضل من ذلك. فهي تقع على أعلى منحنى سواء يمكن الحصول عليه عندما يُقيَّد المستهلكون بالخط (BB´).

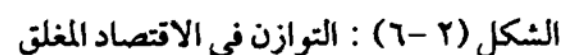
وبسبب الدور الذي يلعبه الخط (BB´) في الشكل (٢ - ٤)، فإنه غالباً ما يسمى بـ «خط الميزانية». إنه يبين العقبتين اللتين تواجهان المستهلكين: الدخول التي يستطيعون إنفاقها والأسعار التي يستطيعون إنفاق دخولهم بموجبها. لهذا فإنه يمكن وصف النتيجة المبينة في (P) بالقول إن مُركّبَةَ الطلب المبينة بالنقطة الموجودة على خط الميزانية والتي يكون فيها ميل هذا الخط مساوياً لميل منحنى السواء، والمعروف أيضاً بـ «معدل الإحلال الحدي».

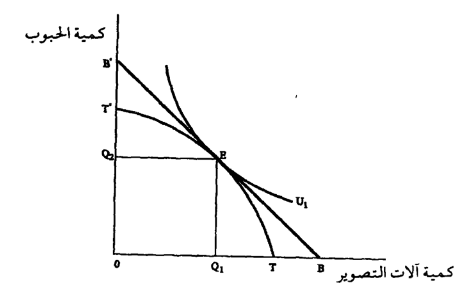
التوازن في الاقتصاد المغلق :

عندما بحثنا عن توازن في سوق واحدة ولم يكن هناك تجارة، بحثنا عن السعر الذي صفا السوق* عنده - الذي كان بموجبه الطلب المحلي مساوياً للعرض

* يُقال «صفا السوق» أو «تصفية السوق»: عندما يكون العرض المحلي (الداخلي) مساوياً للطلب المحلي (الداخلي). (المترجم)

المحلي. ولقد حدد ذلك بالنقطة (E) في الشكل (٢ -١). وعندما نبحث عن توازن في سوقين معاً، علينا أن نبحث عن النقطة التي يصفو فيها السوقان، وهذه النقطة هي (E) في الشكل (٢ -٦). فلنر ما سيحدث عند تلك النقطة.


الشكل (٢ -٦) : التوازن في الاقتصاد المغلق



شرح الشكل (٢ -٦) :

بموجب شروط تنافسية، سيقام التوازن في (E). وسيكون ناتج آلات التصوير هو (QQ_1) ومساوياً للطلب على آلات التصوير. وسيكون ناتج الحبوب هو (QQ_2) ويساوي الطلب على الحُبوب. وسوف يساوي السعر النسبي لآلة التصوير ميّل الخط البياني (´BB)، وسوف يكون الناتج القومي الفعلي (OB) مقُدراً بآلات التصوير.

عندما يبدأ الانتاج في (E) يكون العرض فيما يتعلق بآلات التصوير (QQ_1) ويكون العرض فيما يتعلق بالحبوب (QQ_2). ويبقى الانتاج في اقتصاد تنافسي، على أية حال، في (E) عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل منحنى التحويل في (E) وبالتالي مساوياً لميل الخط البياني (´BB). وعندما يلبى هذا الشرط

يكون، فضلاً عن ذلك، الناتج القومي المقدَّر بآلات التصوير هو (OB)، وينبغي أن يساوي الدخل القومي في هذا الاقتصاد البسيط (حيث لا يوجد تعديلات لتخفيض القوة الشرائية للعملة، أو الضرائب غير المباشرة، وغير ذلك). وينبغي أن تكون قيم السلع المنتجة في (E) مساوية للأجور والإيجارات والأرباح المدفوعة لعوامل الانتاج. لذلك يجب أن يكون الخط (´BB) هو خط الميزانية، وسوف ينعطف المستهلكون صعوداً في النقطة (E)، لأن (U1) هو أعلى منحنى سواء يمكنهم الوصول إليه عندما يواجهون خط الميزانية ذاك. وسوف يكون الطلب على آلات التصوير هو (QQ_1) وسوف يساوي العرض. وسوف يكون الطلب على الحبوب (QQ_2) وسوف يساوي أيضاً العرض.

هنالك سمتان من سمات هذا التوازن يستحقان اهتماماً خاصاً، هما:

(١) يمكننا تحديد (E) بدون معرفة السعر النسبي لآلة التصوير. وعندما تُعاظِمُ الشركات أرباحها ويُعاظِمُ المستهلكون منفعتهم، يقام التوازن في اقتصاد مغلق في نقطة التماس بين منحنى التحويل ومنحنى السواء، تماماً كما يقام التوازن في سوق واحدة عند تقاطع منحنيي العرض والطلب. وتتم مساواة معدل التحويل الحدي مع معدل الإحلال الحدي، وينبغي أن يساوي كل منهما السعر النسبي لآلة التصوير. ومن ثم يمكننا أن نستنتج ذلك السعر من ميلي المنحنيين في نقطة تماسهما؛ إذ يمكننا رسم (´BB) بعد أن نجد (E).

(٢) وعندما تصفو سوق ما، لا بد وأن تصفوا السوق الأخرى كذلك. وعندما نجد السعر النسبي الذي تصفو بموجبه سوف آلات التصوير، نكون قد وجدنا السعر النسنبي الذي تصفو بموجبه سوق الحبوب، أيضاً. وبعبارة أخرى، هنالك سوق مستقلة واحدة في نموذج السلعتين. وبرهان هذه النقطة جبرياً موجود في المقطع (١) من الملحق (A).

ماذا يحدث لو صدف أن كان السعر النسبي لآلة التصوير مختلفاً عن سعر التوازن؟ لنفرض أن السعر كان أدنى من السعر المبين بميول المنحنيات عند (E). فإن الشركان سوف تتحرك تجاه الشمال الغربي على امتداد منحنى التحويل مخفضة عرض آلات التصوير إلى ما دون (QQ_1). ويتحرك المستهلكون تجاه الجنوب الغربي عبر خريطة السواء، رافعين الطلب على آلات التصوير إلى ما فوق (QQ_1). وربما يحدث طلباً زائداً على آلات التصوير، الأمر الذي ربما يرفع السعر النسبي لآلة التصوير، والذي بدوره سوف يعيد الاقتصاد إلى (E). ومن ثَم تعد النقطة (E) هي نقطة التوازن الوحيدة للاقتصاد المغلق.

التجارة في حالة التوازن العام :

لدى تحليلنا للتجارة في سلعة واحدة باستخدام الشكل (٢ -١)، تساءلنا : ماذا يمكن أن يحدث إذا كان السعر العالمي لآلة التصوير أدنى من السعر المحلي السائد قبل التجارة؟ فلنوجه السؤال نفسه إلى اقتصاد السلعتين. كيف تؤثر التجارة في الإنتاج والاستهلاك والرفاه الاقتصادي عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية أدنى منه في السوق المحلية قبل افتتاح التجارة؟

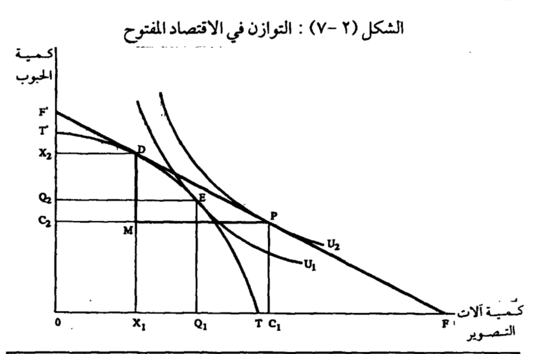
التوازن في الاقتصاد المنفتح :

يبين الشكل (٢ -٧) مؤثرات التجارة. يكون الاقتصاد، قبل انفتاح التجارة، متوازناً عند (E) [تماماً كما كان في الشكل (٢ -٦)]. يعطى السعر النسبي لآلة التصوير بميلي منحنى التحويل (´TT) ومنحنى السواء (U_1). أما خط الميزانية (´BB) فيحذف من هذا الرسم البياني وسواه فيما بعد لأنه سوف يزحم الرسم البياني دونما ضرورة لذلك.

لنفرض أن السعر النسبي لآلة التصوير أدنى في السوق الخارجية. ولنمثله بميل الخط البياني (´FF). فعندما تنفتح التجارة (ولا يكون هناك تكاليف نقل أو تعرفات) فإن السعر العالمي يحل محل السعر المحلي السابق. وعندئذ سوف تنقل الشركات التي تُعاظِمُ الربح، بتوجيه من السعر العالمي، نقطة الناتج إلى (D) حيث

يكون ميل منحنى التحويل مساوياً إلى ميل الخط البياني (´FF). وسيكون المنتج القومي المقدر بآلات التصوير هو (OF) وسوف يكون مساوياً للدخل القومي، ويغدو الخط (´FF) هو خط الميزانية. ووفقاً لذلك سوف يُعاظمُ المستهلكون المنفعة بالانتقال إلى النقطة (P) حيث يكون ميل خط الميزانية مساوياً لميل منحنى السواء (U_2).

الشكل (٢ -٧) : التوازن في الاقتصاد المفتوح



شرح الشكل (٢ -٧) :

يحدث الانتاج والاستهلاك قبل انفتاح التجارة في النقطة (E) ويعطى السعر النسبي لآلة التصوير بميل منحنى التحويل في (E)، وعندما تنفتح للتجارة بسعر عالمي أخفض، والمبين بميل الخط (´FF) فإن الإنتاج ينتقل إلى (D) والاستهلاك ينتقل إلى (P). ويهبط ناتج آلات التصوير إلى (OX_1)، ويرتفع الاستهلاك إلى (OC_1)، وتملأ مستوردات آلات التصوير (X_1C_1) الفجوة الحاصلة. يرتفع إنتاج الحبوب إلى(OX_2) ويهبط الاستهلاك إلى (OC_2)، وتزيل صادرات الحبوب (C_2X_2) الفائض. ويكسب المستهلكون بفضل الانتقال من (E) الواقعة على منحنى السواء (U_1) إلى (P) الواقعة على منحنى السواء الأعلى (U_2). وهكذا تتوضح مؤثرات الانتاج والاستهلاك. فإذا ما نظرنا أولاً إلى

المستـوردات من آلات التـصـوير نرى أن أثر الانتـاج هو التناقص في العـرض المحلي (Q_1X_1)، وأن أثر الاسـتـهـلاك هو الزيادة في الطلب المحلي (Q_1C_1). وكلاهما معاً يحددان المستـوردات الاجمالية (X_1C_1) أو (MP). وإذا مـا نظرنا بعـد ذلك إلى المستوردات من الحبوب، نرى أن أثر الانتاج هو الزيادة في العرض المحلي (Q_2X_2) وأن أثر الاستهلاك هو التناقص في الطلب المحلي (Q_2C_2). وكلاهما معاً يحددان الصادرات الإجمالية (C_2X_2) أو (MD).

فإذا ما كان الاقتصاد مغلقاً، فربما يحدث طلبٌ زائدٌ على آلات التصوير (مساوٍ لـ X_1C_1) ويحدث كذلك عرض زائد من الحبوب (مساوٍ لـ C_2X_2). وربما لا تكون هذه الحالة الجديدة قابلة للاستمرار. إذ عندما يستطيع الاقتصاد فتح التجارة مع العالم الخارجي، فإنه يستطيع، على أية حال، تلبية الطلب الزائد على آلات التصوير باستيراد كمية قدرها (X_1C_1) وتصريف الفائض من الحبوب بتصدير كمية قدرها (C_2X_2). ويمكن التوفيق بين الانتاج في (D) والاستهلاك في (P)، لأن الأسواق المحلية يمكنها القيام بعمليات البيع عن طريق مقايضة آلات التصوير بالحبوب. إضافة إلى أن التجارة مفيدة لأن المستهلكين يستطيعون اختيار أية مجموعة من السلع تقع على منحنى الميزانية (´FF) وبالتالي يستطيعون الوصول إلى المنحنى (U_2). فهم ليسوا مضطرين لاختيار المجموعة الخاصة المبينة في النقطة (E) والحاصلة بفضل تماس منحنى التحويل مع منحنى السواء الأدنى (U_1)[٥].

تعد صادرات الحبوب المبينة في الشكل (٢ - ٧) كافية لدفع أثمان المستوردات من آلات التصوير. وقد بُرهنت هذه الحقيقة جبرياً في المقطع (١) من الملحق (A)، ويمكن شرحها هندسياً عن طريق النظر إلى مثلثين هما (´OFF)

---

(٥) لاحظ أنه يمكن بيان المكاسب الناجمة عن التجارة بسهولة بدون رسم منحنيات السواء. وبما أن خط الميزانية (´FF) يقع إلى الشمال الشرقي من نقطة التوازن القديمة (E) فإنه يحوي مجموعات من السلع تتضمن مزيداً من آلات التصوير والحبوب. وما لم تُلَبَّ طلبات المستهلكين بكميات محدودة من السلع، فإن هذه المجموعات تكون بالضرورة أعلى من المجموعة المحددة بـ (E). [ربما يفضل المستهلكون المجموعة المحددة بـ (P) والمتضمنة مزيداً من آلات التصوير والحبوب، ولكن باستطاعتهم الحصول على مجموعة تحوي مزيداً من السلعتين].

و(MPD). ويُقَدّرُ ساقـا المثلث (´OFF) السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية:

$$\text{السعر النسبي لآلة التصوير} = \frac{\text{سعر آلة التصوير}}{\text{سعر الحبوب}} = \left(\frac{OF'}{OF}\right)$$

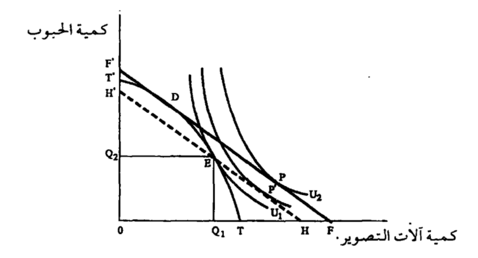
ولكن المثلث (´OFF) يشابه المثلث (MPD) والذي يعرف منذ الآن فصاعداً بـ «مثلث التجارة». وهكذا يكون (OF´/OF) مساوياً لـ (MD/MP). فضلاً عن أن (MD) يساوي (C_2X_2) وهي كمية صادرات الحبوب، وأن (MP) يساوي (X_1C_1) وهي كمية واردات آلات التصوير. لذلك يكون لدينا :

$$\frac{\text{سعر آلة التصوير}}{\text{سعر الحبوب}} = \left(\frac{MD}{MP}\right) = \frac{\text{كمية صادرات الحبوب}}{\text{كمية واردات آلات الصوير}}$$

وكمية واردات آلات التصوير × سعر آلة التصوير = كمية صادرات الحبوب × سعر الحبوب

وهكذا تكون التجارة الأجنبية متوازنة.

الشكل (٢ -٨) : تحليل المكاسب الناجمة عن التجارة



شرح الشكل (٢ -٨) :

يقدر الربح الناجم عن التبادل الدولي بالإمساك بنقطة الناتج في (E) ورسم الخط (HH´) ماداً بـ (E). وبما أن الخط (HH´) موازٍ للخط (FF´) فإنَّ ميله يقدر السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية، وأن المسافة (OH) تقدر الناتج القومي الحقيقي من آلات التصوير؛ وهو ناتج آلات التصوير قبل التجارة (OQ_1) مضافاً إليه ما يعادل آلات التصوير من ناتج الحبوب قبل التجارة (OQ_2). وبما أن (OH) يقدر أيضاً الدخل الحقيقي، فإن (HH´) يكون هو خط الميزانية عندما تكون (E) هي نقطة الناتج، وينتقل المستهلكون إلى (P´) التي تقع على منحنى السواء أعلى من (U_1) وأدنى من (U_2). ويتم تحديد الكسب الناجم عن التخصص الدولي بفضل انزياح نقطة الناتج من (E) إلى (D). وهذا يتيح للاستهلاك أن ينتقل انتقالاً إضافياً من (P) إلى (P´) الواقعة على منحنى السواء (U_2).

تحليل المكاسب الناجمة عن التجارة :

يحلل النص المرافق للشكل (٢ -٧) مؤثرات التجارة إلى مؤثرات إنتاج ومؤثرات استهلاك، بيد أن هناك طريقة أفضل لتحليل مؤثرات التجارة في

نموذج التوازن العام. ويكرر الشكل (٢ -٨) التوازن التجاري المستخلص من الشكل (٢ -٧) ويبين أنه يمكن تقسيم الزيادة في الرفاه الاقتصادي إلى قسمين :

القسم الأول يمكن تقديره بأن نفرض، آنياً، أن نقطة الناتج تظل في (E) حتى بعد انفتاح التجارة. ونرسم الخط (´HH) ماراً بـ (E) وموازياً لـ (´FF) بحيث يُقدِّر ميل (´HH) السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية. وبما أن (OH) يقدر الدخل بآلات التصوير فإن المستهلكين سوف ينتقلون إلى (´P) ويصلون إلى منحنى سواء أعلى من (U_1) وأدنى من (U_2). ويعد انتقال الاستهلاك من (E) إلى (´P) هو «الكسب الناجم عن التبادل الدولي».

أما القسم الثاني من الزيادة في الرفاه فيمكن تقديره عن طريق افتراض أن الانتاج ثابت في (E) وبفضل إزاحة نقطة الناتج من (E) إلى (D).

فيرتفع الناتج القومي والدخل القومي من (OH) إلى (OF)، وينتقل المستهلكون من (´P) إلى (P) ويصلون إلى منحنى السواء الأعلى (U_2). ويعد انتقال الاستهلاك من (´P) إلى (P) هو «الكسب الناجم عن التخصص الدولي»، الذي أصبح ممكناً بفضل الانزياح الذي حصل في تركيبة الانتاج[٦].

تحديد الأسعار الدولية :

لقد أنجزنا خطوتين من ثلاث خطوات لازمة لبرهنة قانون «الميزة المقارنة». فقد بينا كيف أن شروط العرض والطلب تحدد الأسعار المحلية في اقتصاد مغلق ينتج سعلتين. وبيَّنَّا كيف يستجيب ذلك الاقتصاد عندما يواجَه بأسعار عالمية مختلفة عن الأسعار المحلية، بمنهج جرى تلخيصه بظهور مثلث التجارة الذي يحدد الطلب على المستوردات، وعرض الصادرات. والآن، نحن على استعداد لاتخاذ الخطوة التالية والأخيرة: لنبين كيف تُحدد الأسعار العالمية وكيف أنها تعكس الفروق الدولية في بنيتي الكلفة والسعر.

---

(٦) يستخدم مصطلح «التخصص» في النظرية التجارية ليدل على حالة محدودة عندما يكرس بلد ما كل موارده لإنتاج السلعة التصديرية ولا ينتج أية سلعة استيرادية تنافسية. سوف نواجه حالة كهذه في الفصل التالي. أما في هذا الكتاب فنستخدم هذا المصطلح بدلالة أوسع بحيث يشمل حركة الإنتاج بعيداً عن نقطة ما قبل التجارة. أما الحالة المحدَّدة فسوف يصطلح عليها بـ «التخصص العام».

كان مثلث التجارة في الشكل (٢ -٧) هو المثلث (MPD). وعندما كان السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل الخط البياني (FF´) كانت كمية صادرات الحبوب هي (MD) وكمية واردات آلات التصوير هي (MP). فضلاً عن أن التجارة كانت متوازنة. إذ كانت صادرات الحبوب كافية لدفع ثمن آلات التصوير المستوردة لدى مقايضتها بالأسعار العالمية.

عندما يكون الاقتصاد صغيراً جداً، فإنه لا يؤثر في الأسعار العالمية. إذ يمكن مقايضة أية كمية من الحبوب بأية كمية مطابقة من آلات التصوير دون التأثير في الأسعار النسبية في السوق العالمية، تماماً كما هو حال المنتج الفرد أو المستهلك الفرد في سوق محلية تنافسية. أما إذا كان الاقتصاد ليس صغيراً إلى هذا الحد، فإن محاولته، على أية حال، لبيع كمية من الحبوب قدرها (MD) وشراء كمية من آلات التصوير قدرها (MP) سوف تؤثر في الأسعار العالمية. وعندما يحدث هذا يتغير شكل مثلث التجارة مغيراً بذلك عرضَ صادرات الحبوب والطلب على المستوردات من آلات التصوير.

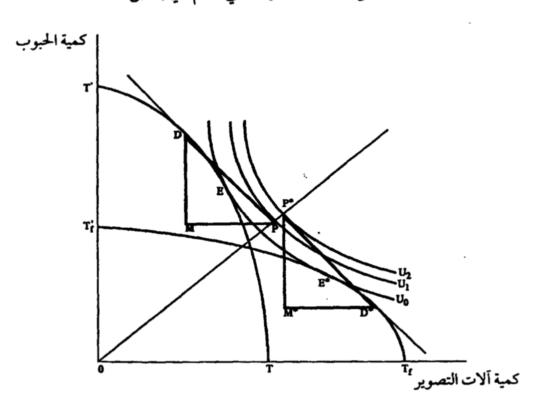
متى يمكننا التأكد من أن مثلث التجارة يبين التوازن الدولي؟ يمكن تحديد الشروط بسهولة لدى النظر إلى عالم بسيط مؤلف من بلدين. (يمكن للأسواق العالمية أن تكون تنافسية حتى بوجود بلدين فقط. إذ إن عدد البلدان لا أهمية له إذا ما كانت أسواق كل بلد تنافسية، وحكوماتها لا تحتكر تجارة بلدانها الخارجية. فالتجارة توحد الأسواق التنافسية للبلدان، ومجموع الأسواق التنافسية، أيضاً، تنافسية).

التوازن في التجارة بين بلدين :

الشكل (٢ -٩) يصف البلدين. إن منحنى التحويل المحلي هو (TT´). ومنحنى التحويل الأجنبي هو (T_fT_f´). وبما أن (OT´) أكبر من (OT_f´) و(OT) أصغر من (OT_f)، يكون هناك إدراك واضح بأن الاقتصاد المحلي مناسب لإنتاج الحبوب أكثر من إنتاج آلات التصوير، إذا ما قورن بالاقتصاد الأجنبي.

ولتأكيد تأثير شروط الكلفة على التجارة الدولية، يفترض أن تكون شروط الطلب في البلدين، والممثلة بمنحنيات السواء العامة (U_0) و(U_1) و(U_2) متطابقة تماماً.

الشكل (٢ -٩): التوازن في عالم ذي بلدين



شرح الشكل (٢ -٩) :

قبل انفتاح التجارة يحدث الانتاج والاستهلاك المحليان في النقطة (E) على منحنى التحويل المحلي (´TT)، ويحدث الانتاج والاستهلاك الأجنبيان في (*E) على منحنى التحويل الأجنبي (´T_fT_f). ويصل المستهلكون في كلا البلدين إلى منحى السواء (U_0). ويكون السعر النسبي لآلة التصوير في (E) أعلى منه في (*E). وتوطد التجارة سعراً مشتركاً مساوياً لِميْلَيْ الخطين البيانيين المتوازيين (PD) و(*D*P). ينتقل الانتاج المحلي إلى (D) والاستهلاك المحلي إلى (P) ويصل المستهلكون المحليون منحنى السواء الأعلى

(U_1). وينتـقل الانتـاج الأجنبي إلى (D^*) والاسـتـهـلاك الأجنبي إلى (P^*) ويصـل المستهلكون الأجانب إلى منحنى السـواء الأعلى (U_2). وينبغي أن يكون السعر المشترك هو ذاك الذي تكون عنده مثلثات التجارة متساوية. وينبغي لصادرات الحبوب المحلية (DM) أن تكون مساوية لواردات الحبوب الأجنبية (P^*M^*). وينبغي أن تكون الواردات المحلية من آلات التصوير (PM) مساوية للصادرات الأجنبية من آلات التصوير (D^*M^*).

لننظر أولاً إلى التوازنات الداخلية قبل انفتاح التجارة. يحدث الانتاج والاستهلاك في الاقتصاد المحلي في النقطة (E) حيث يكون منحنى التحويل (TT') مماساً لمنحنى السواء (U_0). أما في الاقتصاد الأجنبي فيحدثان في النقطة (E^*) حيث يكون منحنى التحويل (T_fT_f') مماساً لمنحنى التحويل ذاك نفسه[٧]. من الواضح أن السعر النسبي لآلة التصوير في الاقتصاد المحلي أعلى منه في الاقتصاد الأجنبي وهو أمر متوقع لأن الاقتصاد المحلي ملائم لإنتاج الحبوب أكثر مما هو ملائم لإنتاج آلات التصوير.

ولننتظر بعد ذلك إلى مؤثرات انفتاح التجارة. عندما يتوحد سوقا بلدين يجب أن تسود بينهما أسعار مشتركة تتعامل بموجبها السوقان الموحدتان. وهنالك طريقتان لبيان هذا الشرط الأخير :

١ - ينبغي لناتج آلات التصوير العالمي، والمعرّف بأنه مجموع نواتج البلدين من هذه السلعة، أن يساوي الطلب العالمي على آلات التصوير، وينبغي لناتج الحبوب العالمي أن يساوي الطلب العالمي على الحبوب.

(٧) لا ينبغي للبلدين أن ينطلقا على منحنى السواء ذاته. إنما تم اختيار هذه الحالة الخاصة لتبسيط الرسم البياني، وبالتالي فإن النتائج المستخلصة عامة تماماً. بيد أن المجموعة المشتركة من منحنيات السواء تتمتع بسمة خاصة تعد هامة إذا ما انطلقت البلدان على منحنيات مختلفة. تعد مرونات الدخل المتعلقة بالطلب ذات نسق واحد. فمن الناحية الهندسية، تقع نقاط الميل المشترك مثل (P) و(P^*) على خط مستقيم منذ المنشأ. وبالمصطلح الفني تعد منحنيات السواء متماثلة الوضع. وتمنع هذه الخاصة حجم البلد من التأثير على شروط الطلب والأسعار النسبية.

٢ - ينبغي أن تكون كمية مستوردات بلد من آلات التصوير مساوية لكمية صادرات البلد الأخرى من آلات التصوير، ويجب أن تتحقق هذه المساواة أيضاً فيما يتعلق بتجارة الحبوب(٨). وهندسياً، ينبغي أن يكون للبلدين مثلثا تجارة متطابقين تمام الانطباق. ويمكن تحقيق هذه الشروط، فقط عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية لآلات التصوير واقعاً بين الأسعار التي سادت داخلياً قبل انفتاح التجارة.

يُمثَّل هذا السعر المشترك بميلي الخطين البيانيين (PD) و(P*D*) في الشكل (٢ -٩). وهما أكثر انبساطاً من ميل منحنى السواء (U_0) في (E) [السعر العالمي أدنى من السعر الداخلي القديم في الاقتصاد المحلي]. وهما أشد ميلاً من منحنى السواء في (E*) [السعر العالمي أعلى من السعر الداخلي القديم في الاقتصاد الأجنبي]. السعر المشترك هو سعر التوازن لأن السوق الموحدة تصفو.

وعندما يُخفض انفتاح التجارة السعر النسبي لآلة التصوير في الاقتصاد المحلي، فإن الانتاج ينتقل إلى (D) والاستهلاك إلى (P) تماماً كما حصل في الشكل (٢ -٧). أما مثلث التجارة فهو المثلث (MPD). ويطلب الاقتصاد المحلي كمية من آلات التصوير المستوردة قدرها (MP) لقاء كمية من صادرات الحبوب قدرها (MD). وعندما يرفع انفتاح التجارة السعر النسبي لآلة التصوير في الاقتصاد الأجنبي، ينتقل الانتاج إلى (D*) والاستهلاك إلى (P*). ويكون مثلث التجارة هو المثلث (M*D*P*). ويطلب الاقتصاد الأجنبي كمية من الحبوب المستوردة قدرها(M*P*) لقاء كمية من صادرات آلات التصوير قدرها (H*D*).

فضلاً عن أن السعر المشترك هو ذاك الذي يتطابق عنده مثلثا التجارة. وهكذا فإن الطلب المحلي على آلات التصوير المستوردة يكون مساوياً إلى العرض الأجنبي من آلات التصوير المصدرة (MP = M*D*)، وأن الطلب الأجنبي على مستوردات الحبوب يكون مساوياً للعرض المحلي من صادرات الحبوب (MD = M*P*).

(٨) يتضمن الفصل (١) من الملحق (A) شرحاً للتعادل بين هذه الشرطين.

وعندما يتحقق أحد هذين الشرطين ينبغي أن يتحقق الشرط الآخر. وهذا ناجم عن حقيقة أنه ينبغي للسوقين العالميتين أن تصفوا عندما تصفو إحداهما. كما ينجم ذلك عن حقيقة أن تجارة كل بلد منهما متوازنة: أي أن طلبها من المستوردات مساوٍ في القيمة لما تصدره.

ولإثبات أن السعر النسبي لآلة التصوير ينبغي أن يقع بين الأسعار الداخلية القديمة، نفرض، مؤقتاً، أن السعر النسبي لم يكن كذلك. وليكن السعر المشترك مساوياً للسعر الداخلي القديم في الاقتصاد الأجنبي (أي، مساوياً لميل U_0 في E^*). إن النواتج والاستهلاك سوف لا يتغيران في الاقتصاد الأجنبي، وسوف لا يعرض هذا الاقتصاد صادرات ولا يطلب واردات. بيد أن النواتج والاستهلاك سوف يتغيران تغيراً كبيراً في الاقتصاد المحلي. وسوف يكون التغير في الناتج، أكبر، في الواقع، من التغير المبيّن في الشكل (٢ -٩) لأن السعر النسبي لآلة التصوير سوف يقع أبعد مما هو في الشكل. لذلك سوف يطلب الاقتصاد المحلي مستوردات من آلات التصوير، ويعرض صادرات من الحبوب، والأسواق العالمية سوف لا تصفو. وهذا يؤدي إلى حدوث طلب مفرط على آلات التصوير وعرض مفرط للحبوب، وهذا يسفر بدوره عن ارتفاع السعر النسبي لآلة التصوير إلى أن يقع بين الأسعار الداخلية القديمة في الاقتصاد القومي للبلدين.

معدلات التبادل في التجارة الخارجية والكسب من التجارة:

يحدد السعر المشترك الممثل بالخطين (PD) و(P^*D^*) معدلات التبادل بين البلدين. هذه هي معدلات التبادل التي بموجبها يمكن لاقتصاد كل من البلدين أن يحصل على مستوردات من الآخر. ويؤدي تخفيض السعر النسبي لواردات بلد إلى تحسين معدلات التبادل التجاري. وفي هذا البيان الخاص سوف يؤدي انخفاض السعر النسبي لآلة التصوير والذي يجعل الخطين (PD) و(P^*D^*) أكثر انبساطاً، إلى تحسين معدلات التبادل للاقتصاد المحلي وإلى جعل الاقتصاد الأجنبي أكثر سوءاً. كما أن معدلات التبادل تحدد توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة. فإذا ما كان الخطان (PD) و(P^*D^*) أكثر انبساطاً، فإن المستهلكين المحليين يستطيعون الوصول

إلى منحنى سـواء أعلى من (U_1) أما المستهلكون الأجانب فلا يستطيعون حتى الوصول إلى (U_2). سوف يظل المستهلكون في كلا البلدين يكسبون من التجارة، ولكن المستهلكين المحليين يكسبون أكثر، في حين يكون كسب المستهلكين الأجانب أقل.

الميزة المقارنة، ثانية :

للشكل (٢ -٩) استخدامات عديدة. فهو يبين كيف تُوطد الأسعار العالمية. إذ لا بد أن تؤدي إلى صفاء الأسواق القومية الموحَّدة للبلدين المنخرطين في التجارة بفضل تحقيق مساواة بين طلب بلد على المستوردات مع عرض البلد الآخر للصادرات. ويبين أيضاً كيف أن كل بلد تكسب من التجارة ومن توزيع المكاسب، إذ ينتقل المستهلكون المحليون من (E) إلى (P) وبالتالي إلى منحنى سواء أعلى هو (U_1)، في حين ينتقل المتسهلكون الأجانب من (E^*) إلى (P^*) وبالتالي إلى منحنى سواء أعلى هو (U_2). وأخيراً يشرح الشكل (٢ -٩) هذا، قانون الميزة المقارنة.

إذا ما كان للبلدين المبينين في الشكل (٢ -٩) منحنيا تحويل متطابقين، فلن يكون بينهما تجارة. إذ تتطابق النقطتان (E) و(E^*) وبالتالي تكون أسعار البلدين متماثلة قبل التجارة. وسوف يكون توحيد السوقين القوميتين للبلدين بدون أية نتائج لأن ذلك لن يغير الأسعار النسبية. إذ سوف تظل شركات كل بلد عند النقطة (E) ويبقى مستهلكو كل بلد هناك أيضاً. والعروض الداخلية سوف تعطي الطلبات الداخلية في كل بلد. وسوف لا يكون هناك ربح من التخصص الدولي ولا ربح من التبادل الدولي.

وعندما يكون منحنيا التحويل في البلدين مختلفين، فإن توحيد السوقين القوميتين سوف يحدث تغييراً في الأسعار النسبية ويؤثر على الانتاج والاستهلاك في كل بلد. وتكسب كلتا البلدين من التخصص والتّبادل. ولاحظ، بشكل خاص، طبيعة الكسب من التخصص الدولي. فالاقتصاد القومي ملائم لإنتاج الحبوب أكثر من إنتاج آلات التصوير بالمقارنة مع الاقتصاد الأجنبي. ومع انفتاح التجارة، فإنه يجري استغلال ميزتها المقارنة. وكردة فعل على هبوط السعر النسبي لآلة التصوير،

تقوم الشركات المحلية بإنتاج مزيد من الحبوب لقاء إنتاج آلات التصوير، وهكذا يتجه الاقتصاد إلى التخصص في إنتاج الحبوب.

أما الاقتصاد الأجنبي فيتمتع بالميزة المقارنة فيما يتعلق بإنتاج آلات التصوير - وهي الصور المطابقة تماماً لميزة الاقتصاد المحلي في إنتاج الحبوب - كما يجري استغلال هذه الميزة. وكرد فعل على ارتفاع السعر النسبي لآلة التصوير فإن الشركات الأجنبية تزيد من إنتاج آلات التصوير وتخفض إنتاج الحبوب، وهكذا يتجه الاقتصاد إلى التخصص في إنتاج آلات التصوير.

وإذا ما نظرنا إلى ردود الفعل هذه من زاوية أخرى، يمكننا القول بأن التجارة تعوض الفرق الحاصل في القدرة النسبية للسلع. فقبل انفتاح التجارة تكون آلات التصوير نادرة نسبياً في الاقتصاد المحلي لأنه ليس مناسباً تماماً لإنتاجه، بيد أن التجارة تقلل من هذه القدرة. وبالمثل، تكون الحبوب نادرة نسبياً في الاقتصاد الأجنبي، لكن التجارة تقلل من تلك القدرة.

عندما تكون شروط الطلب متطابقة، كما هو الحال في الشكل (٢ -٩)، فإن الفرق في القدرة النسبية يعزى بالضرورة إلى وجود فرق في شروط العرض. وربما يُعزى، على أية حال، إلى فرق في شروط الطلب. وإذا ما كان لدى بلدين منحنيا تحويل متطابقين، ولكن لديهما خريطتا سواء مختلفتان، فإن أسعارهما النسبية سوف تختلف قبل التجارة، بيد أن انفتاح التجارة سوف يؤدي إلى تعادل أسعارهما وسوف يكون ذلك لمنفعة المستهلكين.

ولكي يؤخذ هذا الاحتمال الأخير بالحسبان، يمكن إعادة صياغة قانون «الميزة المقارنة» بدلالة فروق السعر بدلاً من فروق الكلفة، وذلك على النحو التالي :

> «في عالم الأسواق التنافسية، سوف تحدث التجارة وتكون نافعة عندما تكون الأسعار النسبية في البلدان مختلفة بدون تجارة»

أما اختلاف الأسعار قبل التجارة فيمكن أن يعود إلى اختلاف في شروط العرض (الكلفة) أو إلى الاختلاف في شروط الطلب أو إلى النوعين من الاختلافات مجتمعة.

منحنيات العرض والتوازن الدولي :

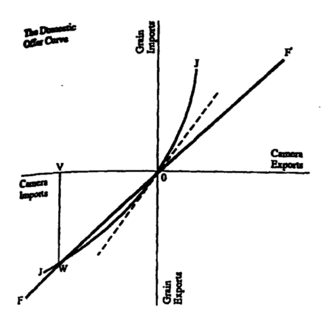
كيف تُوطّدُ عمليات السوق نوع التوازن الموصوف بالشكل (٢ -٩) متضمناً التجارة بين بلدين؟ يمكن الإجابة على هذا السؤال بسهولة بالغة بفضل استخلاص منحى عرض يلخص الشروط ذات العلاقة في كل بلد ومن ثم وضع منحنيي العرض للبلدين معاً.

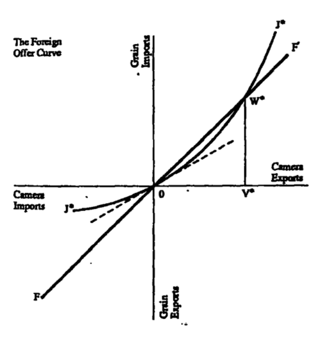
إشتقاق منحنى عرض :

يبين الجزء الأعلى من الشكل (٢ -١٠) منحنى عرض للاقتصاد المحلي إذ يسجل المحور الأفقي تجارة البلد بآلات التصوير. ويسجل المحود الشاقولي تجارتها بالحبوب. ويستخدم منحنى العرض (JOJ) معلومات حول الأسعار النسبية لكي يربط اتجاهي تدفق التجارة. عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل الخط البياني (´FF) فإن الاقتصاد المحلي يطلب واردات من آلات التصوير قدرها (OV)، ويعرض صادرات من الحبوب قدرها (VW).

يشتق منحنى العرض من منحنى التحويل وخريطة السواء. ارجع إلى الشكل (٢ -٩). عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل (U_0) في (E) فإن الاقتصاد المحلي لا يقدم أي عرض تصدير. وتتوافق هذه النقطة مع أصل منحنى العرض في الشكل (٢ -١٠). إن ميل منحنى العرض الممثل بمماسه المقطّع، يتوافق عند منشئه مع ميل (U_0) في (E). فعندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير أدنى من السعر في (E) في الشكل (٢ -٩) فإن الاقتصاد يقدم عرضاً بصادرات من الحبوب لقاء مستوردات من آلات التصوير. وعندما يكون السعر مساوياً لميل (PD)، مثلاً، فإن الاقتصاد يقدم عرضاً بصادرات من الحبوب قدرها (MD) وبمستوردات من آلات التصوير قدرها (MP). لقد أعيد رسم هذه الكميات في الشكل (٢ -١٠). إذ إن للخط البياني (´FF) لميل الخط (PD) نفسه في الشكل (٢ -٩)، ويمثل (VW) عرضاً بصادرات الحبوب في حين يمثل (OV) الطلب، كما أن مثلث التجارة (OVW) يتطابق مع المثلث (MPD) في الشكل (٢ -٩).

الشكل (٢ - ١٠) منحنيات العرض





شرح الشكل (٢ -١٠) :

المنحنى (JOJ) هو منحنى العرض المحلي. إنه يبين العرض المتعلق بالصادرات والطلب المتعلق بالواردات عند كل مجموعة أسعار. فعندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل الخط البياني (FF´) فإن الاقتصاد المحلي سوف يعرض صادرات من الحبوب قدرها (VW) ويطلب واردات من آلات التصوير قدرها (OV). ويتوافق مثلث التجارة (OVW) مع مثلث التجارة (MPD) في شكل (٢ -٩). ويتوافق ميل المنحنى عند منشئه، والمبين بالخط المقطع، مع ميل منحى السواء (U_0) عند (E) في الشكل (٢ -٩)؛ وعندما تتساوى الأسعار الدولية والأسعار المحلية، فإن الاقتصاد المحلي لن يقدم عرضاً ولا طلباً لأي من السلعتين. أما المنحنى (J^*OJ^*) فهو منحنى العرض الأجنبي. وعندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل (FF´) فإن الاقتصاد الأجنبي سوف يعرض كمية من صادرات آلات التصوير قدرها (OV^*) ويطلب من واردات الحبوب كمية قدرها (V^*W^*)، ويتوافق مثلث التجارة(OV^*W^*) مع مثلث التجارة ($M^*D^*P^*$) في الشكل (٢ -٩).

كل نقطة على منحنى العرض (JoJ) تنتج مثلثاً واحداً كهذا. أما تلك الموجودة في القطاع الربعي الجنوبي الغربي من الشكل (٢ -١٠) فتتولد عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير أدنى من ذلك الذي يعطيه ميل الخط المقطع. إذ يقدم الاقتصاد عرضاً بتصدير الحبوب لقاء استيراد آلات التصوير. أما تلك الموجودة في القطاع الربعي الشمالي الشرقي فتتولد عندما يكون السعر النسبي لآلة التصوير أعلى من ذلك الذي يعطيه ميل الخط المقطع. إذ يقدم الاقتصاد عرضاً بتصدير آلات تصوير لقاء استيراد الحبوب[٩].

كل نقطة على منحنى العرض تتوافق بشكل فريد مع نقطة إنتاج منحنى التحويل، ونقطة استهلاك على منحنى السواء. قال أحد علماء الاقتصاد إن

(٩) لا يستطيع منحنى العرض المرور بالقطاع الربعي الشمالي الغربي عندما تكون التجارة متوازنة إذ لا يستطيع الاقتصاد أن يطلب واردات من الحبوب وآلات التصوير بآن واحد. كما لا يستطيع المنحنى المرور بالقطاع الربعي الجنوبي الغربي، إذ لا يستطيع الاقتصاد أن يقدم عرضاً بتصدير الحبوب وآلات التصوير بآن واحد.

منحنيات العرض تشابه عقارب الساعة. إذ تعطي معلومات كثيرة بأبسط شكل ولكنها تدار بأعقد آلية مخبأة خلفها.

يبين القسم السفلي من الشكل (٢ -١٠) منحنى العرض لاقتصاد أجنبي. وهو أكثر انبساطاً عند منشئه من منحنى العرض المحلي لأن (U_0) أكثر انبساطاً في (E *) منه في (E) في الشكل (٢ -٩). فضلاً عن أن الخط البياني (´FF) يتقاطع مع منحنى العرض في القطاع الربعي الشمالي الشرقي. يعرض الاقتصاد الأجنبي كمية من صادرات آلات التصوير قدرها (OV*) ويطلب من واردات الحبوب كمية قدرها (V*W*)، ويتطابق مثلث التجارة (OV*W*) مع مثلث التجارة (M*D*P*) في الشكل (٢ -٩).

جمع منحنيات العرض :

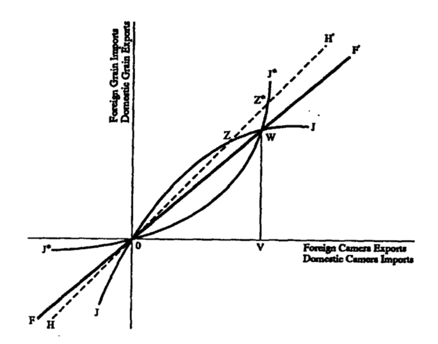
يمكن استخدام الشكل (٢ -١٠) لتحديد موقع التوازن. يمكننا أن ندير الخط (´FF) عبر كل منشأ حتى نولد مثلثي التجارة الصنّوين (OVW) أو (OV*W*). فإذا ما وضعنا منحنيي العرض في رسم بياني واحد، فإننا نستطيع، على أية حال، تحديد موقع التوازن بسهولة أكبر. وهذا يتم في الشكل (٢ -١١). إذ يُرسمُ منحنى العرض الأجنبي (J*OJ*) كما رُسِمَ في السابق. ثم يقلب عليه منحنى العرض المحلي (JOJ). فالقسم الذي يظهر في القطاع الربعي الشمالي الشرقي، الآن، يبين الطلب المحلي على آلات التصوير المستوردة والعرض المحلي لصادرات الحبوب. ويتم هذا بحيث يقدر المحور الأفقي للرسم البياني الطلب المحلي على الواردات من آلات التصوير بالترافق مع العرض الأجنبي، وبحيث يقدر المحور الشاقولي العرض المحلي لصادرات الحبوب بالترافق مع الطلب الأجنبي.

أما إذا كان لمنحني العرض الميل ذاته عند المنشأ، فإنهما سوف يتماسّان ولا يتقاطعان في أي مكان آخر في الشكل (٢ -١١). وهذا يكرر المقولة السابقة, إذا ما كانت الأسعار الداخلية في بلدين متماثلة قبل انفتاح التجارة، فإنهما لن ينخرطا في تجارة عندما تتوحد سوقاهما. أما إذا كان للمنحنيين ميلان مختلفان، فإنهما سوف يتقاطعان في نقطة ما. وهذا يكرر قانون «الميزة المقارنة». وإذا ما كانت الأسعار في بلدين مختلفة قبل التجارة فإنهما سينخرطان في تجارة عندما تتوحد سوقاهما.

في الشكل (٢ -١١) نرى أن منحنى العرض المحلي أكثر ميلاً عن المنشأ من منحنى العرض الأجنبي، وهكذا يتقاطع المنحنيان عند (W) في القطاع الربعي الشمالي الشرقي. ويبين ميل الخط المرسوم من المنشأ ماراً بنقطة التقاطع الأسعار العالمية (معدلات التبادل التجاري). ويحدد بـ (FF´) كالمعتاد. يطلب الاقتصاد المحلي كمية من مستوردات آلات التصوير قدرها (OV) التي يقوم الاقتصاد الأجنبي بعرضها. ويطلب الاقتصاد الأجنبي كمية من مستوردات الحبوب قدرها (VW) والتي يعرضها الاقتصاد المحلي.

وأخيراً، يكرر الشكل (٢ -١١) تمريناً طُرح سابقاً. إذ يبين كيف تُوطد الأسعار العالمية. لنفرض أن السعر العالمي لآلة التصوير كان أعلى من السعر المبين بميل الخط (FF´)، فإن الاقتصاد الأجنبي سوف يعرض مزيداً من صادرات آلات التصوير، ويطلب الاقتصاد المحلي عدداً أقل من مستوردات آلات التصوير، وسوف يكون هناك عرض مفرط من صادرات آلات التصوير في السوق العالمية. وهذا سوف يسفر عن تخفيض السعر النسبي لآلة التصوير، وتخفيض العرض التصديري ورفع الطلب الاستيرادي وبالتالي سوف يؤدي إلى تخفيض العرض المفرط. وتنتهي العملية عندما يصبح السعر النسبي مساوياً لميل الخط البياني (FF´).

الشكل (٢ -١١): تحديد موقع التوازن بمنحنيي العرض



شرح الشكل (٢ -١١) :

يُرسم منحنى العرض الأجنبي (J*OJ*) كما يُرسم في الشكل (٢ - ١٠). أما منحى العـرض المحلي (JOJ) فيعاد رسمه بمحورين معكوسين. فتحدد نقطة تقاطع المنحنيين في (W) التوازن التجاري. ويبين ميل الخط البياني (FF´) المرسوم من المنشأ عبر النقطة (W) السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية. وتعادل صادرات الحبوب المحلية الواردات الأجنبية من آلات التصوير، وتعادل المستوردات المحلية من آلات التصوير الصادرات الأجنبية من آلات التصوير. فلو كان السعر النسبي لآلة التصوير مساوياً لميل الخط البياني (HH´)، لكان الاقتصاد المحلي في (Z) والاقتصاد الأجنبي في (Z*). وكان الاقتصاد المحلي سيطلب عدداً من آلات التصوير أقل مما يقدم الاقتصاد الأجنبي، وكان السعر النسبي آلة التصوير سيهبط حتى يغدو مساوياً لميل الخط البياني (FF´).

منحنيات العرض وآثار تعرفة السلع المستوردة :

تستخدم منحنيات العرض في الفصول التالية لتبين كيف أن شروط الطلب، والنمو الاقتصادي، وغيرهما من الظواهر الأخرى تؤثر على توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة. كما تستخدم، أيضاً، لتحليل آثار التعرفات.

عندما استخدمنا منحيي العرض والطلب لدراسة آثار تعرفة السلع المستوردة بَسَّطنا المسألة بفضل تثبيت سعر آلة التصوير في السوق العالمية. [وكان ذلكِ هو (OP´) في الشكل (٢ -٢)]. ويمكننا فعل ذلك هنا عن طريق تثبيت السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية. ويمثله ميل الخط البياني (OJ*) في الشكل (٢-١٢) ويحدث التوازن الأولي في النقطة (W) حيث يتقاطع (OJ*)مع منحنى العرض المحلي (OJ)، ويساوي السعر المحلي لآلة التصوير مع السعر العالمي. وسوف تؤدي التعرفة المفروضة على آلات التصوير المستوردة إلى رفع سعرها المحلي. وليكن ذلك السعر هو ميل الخط البياني (OJ_T). إن الملاحظة (٢ -٢) تبرهن أن معدل التعرفة يمكن أن يقدر بـ (wz´/z´v´). وسوف يهبط الطلب على آلات التصوير من (OV) إلى (OV´)، وسوف يهبط العرض المتعلق بصادرات الحبوب من (VW) إلى (V´W´)، وسوف تجمع الحكومة ريْعاً من التعرفة يساوي قيمة كمية من الحبوب قدرها (Z´W´).

وينبغي أن يقع التوازن الجديد على منحى العرض الأجنبي (OJ*). ولتحديده بدقة علينا، وعلى أية حال، أن نعرف كيف تنفق الحكومة ريعها من التعرفة. فإن كانت تنفقه على الحبوب، فإن التوازن الجديد يحدث في (Z´). وسوف ينخفض العرض المتعلق بصادرات الحبوب بمقدار (Z´W´) وبالتالي يهبط إلى (V´Z´)، ولكن هذا يكفي فقط لدفع قيمة كمية من آلات التصوير المستوردة قدرها (OV´). أما إذا كانت تنفق ذلك الريع على آلات التصوير، فإن التوازن الجديد يحدث في (Z´´). وسوف يظل عرض صادرات الحبوب عند (V´W´) والتي تساوي

(Z´´W´´)، وهذا يكفي فقط لدفع قيمة كمية من آلات التصوير المستوردة قدرها (OV´´) [سوف يشتري المستهلكون كمية قدرها (OV´) كما كانوا يشترون سابقاً، وسوف تشتري الحكومة كمية قدرها (W´Z´´)، والعدد الذي تستطيع شراءه بكمية من الحبوب قدرها (Z´W´) ترفع الطلب على آلات التصوير إلى(OV´´).

عندما استخدمنا منحيي العرض والطلب في الشكل (٢ -٢) لشرح أثر التعرفة، استطعنا أن نرى كيف أثرت التعرفة على الاستهلاك والانتاج. ذلك لا يمكن عمله في الشكل (٢ -١٢) الذي لا يبين ما الذي يحدث للانتاج أو الاستهلاك. بيد أن منحنيات العرض تساعد بطريقة أخرى، فهي تخبرنا، بفضل بيانها ما يحدث للأسعار النسبية، كيف تؤثر التعرفة في التجارة بالحبوب وآلات التصوير أيضاً. إذ تهبط واردات آلات التصوير إلى (OV´) أو إلى (OV´´) [وذلك اعتماداً على الطريقة التي يُصرف فيها ريّع التعرفة]. وتهبط صادرات القمح إلى (V´Z´) أو (V´´Z´´). سوف نعود إلى هذه الأمور في الفصل التاسع حيث ننعم النظر أكثر في آثار التعرفات.

الملاحظة (٢ -٢)

قياس مستوى التعرفة

ليكن السعر العالمي لآلة التصوير (P^*_1) والسعر العالمي للحبوب (P^*_2). فإذا كان معدل التعرفة المفروض على آلة التصوير هو (t)، فيكون السعر المحلي لآلة التصوير هو :

$$P_1 = (1 + t)\, P^*_1$$

وبما أنه لا توجد تعرفة مفروضة على الحبوب، فإن سعرها المحلي يكون مساوياً لسعرها العالمي. وبتقسيم طرفي المعادلة السابقة على (P^*_1) يكون لدينا :

$$P = P_1/P_2 = (1 + t)\,(P^*_1/P^*_2) = (1 + t)\, P^*$$

حيث (P) السعر النسبي لآلة التصوير في السوق المحلية و (P^*) سعرها النسبي في السوق العالمية.

في الشكل (٢ -١٢) يدفع المستهلكون المحليون كمية من الحبوب قدرها (W´V´) لقاء كمية من آلات التصوير المستوردة (OV´)، وهكذا تكون (P) هي (W´V´/OV´). أما العارضون الأجانب (المصدّرون) فيتلقون كمية من الحبوب قدرها (Z´V´) لقاء كمية من آلات التصوير قدرها (OV´)؛ وهكذا تكون (P*) هي (Z´V´/OV´)؛ ووفقاً لذلك يكون لدينا :

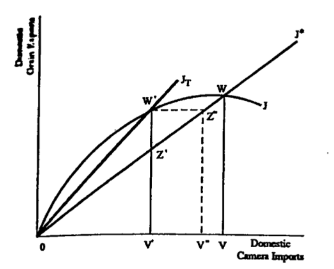
$(W'V'/OV') = (1 + t)(Z'V'/OV')$ و

$(W'V'/Z'V') = 1 + t$ ولكن

$W'V' = W'Z' + Z'V'$ وهكذا يكون $(W'V'/Z'V') = 1 + (W'Z'/Z'V')$ و

$t = W'Z'/Z'V'$

الشكل (٢ -١٢): التعرفة في عالم ذي سلعتين



شرح الشكل (٢ -١٢) :

عندما يكون اقتصاد ما صغيراً جداً بحيث لا يؤثر على الأسعار العالمية، فإن منحنى العرض الأجنبي يغدو خطاً مستقيماً هو (OJ*) ويُقدَّر ميل هذا الخط (OJ*) السعر النسبي لآلة التصوير في السوق العالمية. ويحدث التوازن مبدئياً في النقطة (W) حيث يتقاطع (OJ*) مع منحنى العرض المحلي (OJ). يستورد الاقتصاد عدداً من آلات التصوير

قدره (OV) ويصدر كمية من الحبوب قدرها (VW) ويكون السعر المحلي آلة التصوير مساوياً لسعرها العالمي. ترفع التعرفة المفروضة على المتسوردات من آلات التصوير السعر المحلي لآلة التصوير فوق السعر العالمي. ولنمثل ذلك السعر المحلي الجديد بميل الخط البياني (OJ_T). فسوف يهبط الطلب على آلات التصوير إلى (´OV) ويهبط العرض المتعلق بصادرات الحبوب إلى (´V´W)، وسوف تجمع الحكومة ريعاً من التعرفة مساوياً لكمية من الحبوب قدرها (´Z´W). وينبغي أن يقع التوازن على (*OJ) بيد أن تحديد موضع نقطة التوازن تلك يعتمد على الطريقة التي تتصرف بها الحكومة. فإن كانت تصرف ريع التعرفة على الحبوب، فإن التوازن الجديد يحدث في النقطة (´Z) حيث سيستورد المستهلكون كمية من آلات التصوير قدرها (´OV) ويدفعون لقاءها كمية من الحبوب قدرها (´V´Z) [وهي كمية الحبوب الباقية بعد أن اشترت الحكومة الكمية (´Z´W)]. أما إذا كانت الحكومة تنفق ريع التعرفة على آلات التصوير فإن التوازن الجديد يحدث في النقطة (´´Z) حيث سيستورد المستهلكون كمية من آلات التصوير قدرها (´OV) ويدفعون لقاءها كمية من الحبوب قدرها (´V´Z) وسوف تستورد الحكومة كمية من آلات التصوير قدرها (´´V´W) وتدفع لقاءها كمية من الحبوب قدرها (´Z´W). وبما أن (´V´Z) و(´Z´W) يزيد عن (´V´W)؛ وبما أن (´V´W) تساوي (´´V´´´Z) فأن صادرات الحبوب الإجمالية ستكون كافية لتغطية ثمن آلات التصوير المستوردة.

* خلاصة :

تنشأ التجارة، وتكون ذات منفعة متبادلة، عندما تكون هناك فروق عالمية في التكاليف النسبية للإنتاج. وهذا هو قانون «الميزة المقارنة»، والطرح الجوهري لنظرية التجارة. وتنزع القيود التجارية مثل التعرفات إلى تخفيض المكاسب الناجمة عن التجارة.

يمكن استخدام منحيي العرض والطلب العاديين لشرح الآثار الرئيسة للتجارة. عندما يكون السعر العالمي لسلعة ما أدنى من سعرها المحلي، فإن التجارة ترفع الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين المحليين وتخفض الكمية المعروضة من قبل المنتجين المحليين. إن الزيادة الناجمة في فائض المستهلك تفوق النقصان الحاصل في فائض المنتج، والفرق بينهما يقيس الكسب الرفاهي الناجم عن التجارة. بيد أنه يمكن استخدام منحيي العرض والطلب، أيضاً، لشرح المؤثرات الرئيسة للتعرفة

التي تخفض الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين المحليين، وتزيد الكمية المعروضة من قبل المنتجين المحليين. والنقص الحاصل في فائض المستهلك يفوق الزيادة الحاصلة في فائض المنتج، وهذا الفرق يقيس الكلفة الرفاهية للتعرفة.

ولكن التجارة تتضمن تدفقاً سلعياً ذا اتجاهين، ويمكن تحليلها تحليلاً كاملاً فقط باستخدام أنماط التوازن العام. وأبسط نموذج من هذا النوع يحتوي على سلعتين. وتمثل شروط العرض بمنحنى التحويل. وتمثل شروط الطلب بخريطة السواء.

تستطيع أسواق السلعتين أن تعمل، في اقتصاد مغلق، عندما يحدث الانتاج والاستهلاك في نقطة مشتركة. أما في اقتصاد منفتح، فإنهما تستطيعان العمل عندما يحدث الانتاج والاستهلاك في نقطتين مختلفتين تحددان مثلث تجارة. وتمثل المكاسب الناجمة عن التجارة بالانتقال إلى منحنى سواء أعلى. ويمكن تحليل هذه المكاسب إلى نوعين: مكاسب ناجمة عن التبادل العالمي، ومكاسب ناجمة عن التخصص العالمي.

إن نموذج البلدين ضروري لبيان كيف تتوطد معدلات التبادل التجاري. فكمية الصادرات التي تقدمها بلد، ينبغي أن تكون مساوية لكمية المستوردات المطلوبة من البلد الأخرى. (وينبغي أن يكون مثلثا التجارة للبلدين متطابقين). وتحدد معدلات التبادل التجاري كيفية توزيع الكسب الناجم عن التجارة. ويمكن استخدام منحنيات العرض لشرح عملية تحديد معدلات التبادل التجاري في نموذج السلعتين وشرح آثار التعرفات على معدلات التبادل التجاري.

أسئلة وتمارين (*) :

١ - وائم الشكل (٢ -١) لتبين أن بلداً ما سوف يصدر منتجاً عندما يكون سعره العالمي أعلى من سعره المحلي قبل التجارة. وبين كمية الصادرات، والتغيرات في الانتاج والاستهلاك المحليين، والتغيرات في فائض المنتج وفائض المستهلك، والتغير الصافي في الرفاه.

٢ - وائم الشكل (٢ -١) لتبين كيف أن هبوطاً في السعر العالمي لآلة التصوير يؤثر على اقتصاد يستورد آلات التصوير. وبين المؤثرات في الكميات المنتجة، والمستهلكة، والمستوردة، والتغيرات في فائض المنتج وفائض المستهلك، والتغير في الرفاه.

٣ - استخدم جوابك على السؤال الثاني لتبين أن التعرفة المفروضة على سلعة مستوردة يمكن استخدامها لمنع الانتاج المحلي من التغير استجابة للهبوط في السعر العالمي لآلة التصوير. وبين معدل التعرفة وعائد التعرفة، والآثار المترتبة على الكميات المستهلكة والمستوردة، والآثار المترتبة على الرفاه، بالمقارنة مع الشروط التي كانت سائدة قبل هبوط السعر والتي سادته بعده. وهل تحبذ هذه السياسة، أم تعارضها؟ اشرح رأيك.

٤ - وائم الشكل (٢ -٧) لتبين كيف أن زيادةً في السعر النسبي لآلة التصوير يؤثر على اقتصاد يصدر آلات تصوير. وبين الآثار الواقعة على الكميات المنتجة والمستهلكة من آلات التصوير ومن الحبوب، وعلى الكميات المصدرة والمستوردة، وعلى الرفاه.

٥ - وائم الشكل (٢ -٩) لإثبات المقولة الواردة في النص والتي مؤداها أن البُلدان التي لها منحنيات تحويل متطابقة تستطيع أن تكسب من تالتجارة إذا ما كان لديها خرائط سواء مختلفة. وبين الكميات المنتجة والمستهلكة قبل انفتاح التجارة وبعده، وبين الكميات التي شملتها عملية التجارة، والآثار المترتبة على الرفاه

(*) انظر الملحق (C) للاطلاع على معالم إجابات الأسئلة ذات الأرقام المزدوجة.

في كل بلد. واشرح كيف أن رسمك البياني يوضح إعادة صياغة قانون الميزة المقارنة، الذي يقول إن التجارة المفيدة سوف تحدث عندما تكون الأسعار النسبية في بلدين مختلفة بدون التجارة.

٦ - قيل إن الشكل (٢ -١٢) يمثل آثار التعرفة على آلات التصوير المستوردة، وأن الملاحظة (٢ -٢) بينت أن معدل التعرفة مساوٍ لـ (W´Z´/Z´V´). بين أنه يمكن القول إن الشكل (٢ -١٢) يمثل آثار التعرفة على الحبوب المصدرة المساوية لـ (V´´V´/OV´) وأن معدل التعرفة التصديرية هذه يساوي معدل التعرفة الاستيرادية.

٧ - قال النص في معرض وصفه لآثار الزيادة في السعر النسبي لآلة التصوير أن الشركات سوف تنتج مزيداً من الات التصوير، وتخفض من انتاج الحبوب. ولكن الشركات التي تنتج الحبوب لا تصنع عادة آلات تصوير. ومن ثم، فإن التغيير سيكون أكثر دقة إذا ما قلنا إن الشركات المنتجة للحبوب سوف تتقلص عندما تهبط أرباحها وأن الشركات المنتجة لآلات التصوير سوف تتوسع عندما تزداد أرباحها. ولإكمال هذه الحكاية، وضح كيف يمكن لسلوك المستثمرين أن يجبر الشركات المنتجة للحبوب على التقلص، ويتيح للشركات الصانعة لآلات التصوير أن تتوسع.

- ٣ -

الكفاءة الاقتصادية والميزة المقارنة

القضايا :

تنشأ فرص التجارة الداخلية بسبب اختلاف شروط العرض والطلب من بلد إلى بلد، وتلك كانت النقطة الرئيسة التي عولجت في الفصل الثاني، الذي ركّزنا فيه، على أية حال، على شروط العرض، وسوف نستمر في ذلك في هذا الفصل والفصل الذي يليه. ويدرس هذان الفصلان قضايا ثلاث، هي :

* لماذا تختلف شروط العرض من بلد إلى بلد، الأمر الذي يؤدي إلى وجود فروق في الأسعار بين البلدان.
* كيف تنعكس تلك الاختلافات والفروق في النمط التجاري.
* كيف يؤثر النمط التجاري ومعدلات التبادل التجاري في الشروط الداخلية لكل بلد.

يركز النموذج المطروح في هذا الفصل على الفروق في التكنولوجيا بوصفها مصادر اختلاف في شروط العرض. وهو قائم على المثال الذي استخدمه ديفيد ريكاردو (David) ليبرهن قانون الميزة المقارنة. أما النموذج المُعَدّ في الفصل الثاني فهو يركّز على الفروق في عروض العوامل. وهو ثمرة النموذج الذي استخدمه ايلي هيكشر (Eli Heckscher) وبيرتل أوهلن (Bertil Ohlin)، العالمان الاقتصاديان السويديان، لشرح تأثير مواهب العوامل على التخصص العالمي.

مصادر الميزة المقارنة :

يعتمد شكل منحنى التحويل لبلد ما وموقعه على عروض العوامل لتلك البلد وعلى الكفاءة التي تُستخدم بها تلك العوامل. وبعبارة أخرى إن شكل المنحنى وموقعه يعتمد على ما وهبت به تلك البلد من أرض وعمالة، ورأس مال، وعلى ما توصلت إليه في ميدان التكنولوجيا.

تؤدي الفروق بين المواهب والتقنيات إلى فروق في منحنيات التحويل يمكن التنبؤ بها.

هنالك فروق كبيرة في المواهب القومية التي تعكس هبات الطبيعة وثمرات الجهد البشري. إن هبات الطبيعة ليست موزعة بالتساوي. فبعض البلدان غنية بالنفط والفحم وخامات الحديد. وبعضها لديها شلالات مياه هائلة تولد بفضلها طاقة أرخص. وفي بعضها سهول خصبة تنتج محاصيل كبيرة من الحبوب. وبعضها تتوفر فيه أمطار كافية لزراعة الأرز والقطن. وبعضها تملك الكثير أو لا تكاد تملك شيئاً. والأهم من ذلك كله هو أن بعض البلدان تمتلك مجموعة موارد ضرورية لأنشطة معينة. فهناك بلد تمتلك سهولاً وتتمتع بأمطار كافية لزراعة الحبوب. ويمكن أن يكون في بلد منجم حديد غني قريب جداً من نهر يمكن نقله بوساطته إلى مواقع الفحم. وأخيراً تتمتع بعض البلدان بوفرة الأيدي العاملة التي تستطيع تشغيل معامل كبيرة، وبعضها يفتقر إلى الأيدي العاملة الكافية لاستثمار طاقات الأرض الموجودة فيها.

تعد القوة العاملة لبلد ما، في إطار مفهوم معين، مورداً طبيعياً. وتعد، ضمن إطار مفهوم آخر، انعكاساً للإبداع البشري. إذ إن مجرد عدد الأيدي العاملة يعد هبة من الطبيعة، لكن مهارات العمال ومواقفهم تعكس التعليم والتدريب، وتؤثر تأثيراً كبيراً على الميزة المقارنة. فالبلد الغنية بالناس ولكنها فقيرة بالمهارات يمكن أن تكون مناسبة لأنشطة معينة ولكنها غير ملائمة لإنتاج سلع مُصنَّعة ومن الضروري أيضاً التمييز بين الأنماط المختلفة من المهارات. إذ لدى بعض البلدان

أعداداً كبيرة من العمال المهرة في تجميع السيارات وآلات التصوير والحاسبات. ولدى بعض البلدان أعداداً وافرة من العلماء والمهندسين، فيستطيعون التخصص في المنتجات الجديدة المرتبطة بالبحوث. وهناك من يجادل، على سبيل المثال، بأن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بالميزة المقارنة في البحث والابتكار ولكنها تخسر تجاه البلدان الأخرى كلما تقدمت السنون بالمنتج الجديد، ونمت سوقه، وانتشرت المعرفة اللازمة لإنتاجه في البلدان الأخرى. ويقال إن دورة الإنتاج تجبر الولايات المتحدة على أن تظلّ في الطليعة في ميدان البحوث والابتكارات، فقط، كي نستطيع الصمود في الأسواق العالمية.

يتمثل جزءٌ من موجودات رأس مال بلدٍ ما في قوتها العاملة. فالمهارات العلمية والصناعية وغيرها تمثل استثمارات مقدرة برأسمال بشري. ويتمثل جزء آخر من رأس مال البلد في التجهيزات المادية: مثل الطرق والموانئ والسدود، والشاحنات والطائرات والسفن، والمصانع، ومباني المكاتب، والجرارات والمخارط والحاسبات. كلها تمثل جزءاً من ناتج سابق تَمَّ توفيره واستثماره بدلاً من استهلاكه.

يمكن للمصادر الطبيعية والمعرفة أن يتفاعلا بقوة. فلم يكن البوكسيت ذا قيمة كمصدر من مصادر الطبيعة إلى أن تطورت عملية استخلاص الألمنيوم بالتحليل الكهربائي وتطورت الطاقة الرخيصة اللازمة لتلك العملية. والألمنيوم نفسه لم يكن ثميناً إلى أن اكتشفت صناعات الأشغال المعدنية طُرقاً لاستخدامه بدلاً من الفولاذ. وأكسيد اليورانيوم كان من غرائب الطبيعة إلى أن استطاعت العبقرية البشرية والحقد البشري اكتشافَ مجالٍ يُستخدم فيه اليورانيوم وإيجادَ طريقةٍ لفصلِ نظائره.

كذلك، يتفاعل السكان مع التكنولوجيا. فالأساليب الحديثة للإنتاج بالجملة تحتاج إلى أسواق كبيرة، ويحتمل أن تنحدر أولاً في مناطق ذات كثافة سكانية تستطيع استهلاك كميات هائلة من المنتجات النموذجية الموحَّدة. وبالتالي فإن مناطق كهذه يمكن أن تتمتع بالميزة المقارنة فيما يتعلق بالسلع المنتجة بالجملة، وربما يستطيع الاحتفاظ بالمناطق المقابلة لها والتي تنطلق بعدها أو تنطلق على نطاق أضيق. لا بد

من ملاحظة أن للميزة المقارنة بعداً زمنياً. فهي تعتمد على حالة التكنولوجيا في لحظة معينة وعلى انتشار التكنولوجيا الذي يحدث بعد ذلك. وتعتمد كذلك على تاريخ تراكم رأس المال وتركيبة احتياطي رأس المال الناجمة عن ذلك.

وفضلاً عن ذلك تتمتع الميزة المقاونة، بفضل الأسباب الآنفة الذكر، ببعد سياسي لأن الحكومات تؤثر في مستويات الاستثمار في رأس المال المادي والبشري. فهي تستفيد من استثماراتها هي بالذات في التربية والإبداع والنقل. كما تستخدم الحكومات نظام الضرائب وسياسات أخرى للتأثير في حجم الاستثمار الذي يقوم به القطاع الخاص واتجاهاته.

لا تستطيع النماذج المطروحة في هذا الفصل والفصل الذي يليه تغطية كل هذه الظواهر الهامة، بل تبسطها، في واقع الأمر، تبسيطاً بالغاً. إذ يفترض أن تكون العمالة منتظمة ضمن كل بلد، ويمكن للعمال أن ينتقلوا من صناعة إلى صناعة دونما حاجة إلى تدريبهم ثانية. كما يفترض أن يُحوَّل رأس المال دونما حاجة إلى استخراجه من هيئة وإيداعه في هيئة - دونما حاجة إلى تخفيض مخزون الجرارات ورفع مخزون الحاسبات. وفي هذا العرض الأولي يفترض، أيضاً، ثبات متطلبات العمالة ورأس المال في كل صناعة وكل بلد رغم أنها تختلف بين الصناعات وربما تختلف كذلك بين البلدان. ولا تُفَصَّل هذه الافتراضات الأخيرة حتى الفصل الخامس.

الانتاج والتجارة في النموذج الريكاردي :

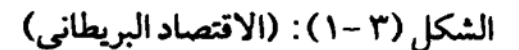
لنتأمل بلدين هما بريطانيا والبرتغال، تنتجات سلعتين هما القماش والنبيذ. لكل بلد مورد ثابت من العمالة. وكل صناعة تتطلب عدداً ثابتاً من العمال لإنتاج وحدة من المنتج[1]. تصف هذه المتطلبات حالة التكنولوجيا في كل بلد، وليست هذه المتطلبات متماثلة في بريطانيا والبرتغال.

الاقتصاد البريطاني :

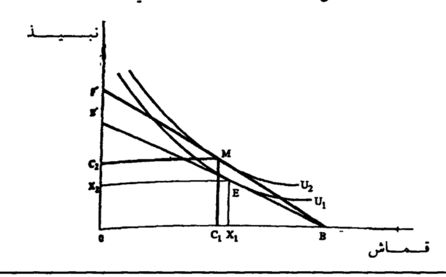
تملك بريطانيا (١٨٠) مئة وثمانين عاملاً. ويحتاج إنتاج باردة واحدة يومياً إلى ثلاثة عمال. ويحتاج إنتاج غالون من النبيذ إلى ستة عمال. وهذا كل ما نحتاج إليه من معرفة كي نستنتج منحنى التحويل البريطاني. فإذا أعمل جميع عمال بريطانيا في إنتاج القماش فإن البلاد تنتج (٦٠) ستين ياردة يومياً. وهذه الكمية تمثلها المسافة (OB). في الشكل (٣ - ١). وإذا ما استخدم جميع أولئلك العمال في إنتاج النبيذ فإن بريطانيا تنتج (٣٠) ثلاثين غالوناً في اليوم. وهذه الكمية تمثلها المسافة (´OB). ويكون الخط (´BB) هو منحنى التحويل البريطاني. وهذا الخط، خلافاً لمنحنيات التحويل التي رأيناها في الفصل الثاني، هو خط مستقيم. ويقدر ميله بنسبة متطلبات العمالة في صناعتي القماش والنبيط علماً بأن متطلبات العمالة ثابتة؛ وهي لا تعتمد على الناتج. أما السعر النسبي للقماش فيعطى بميل منحنى التحويل. وهو بالتالي مساوٍ لنسبة متطلبات العمالة. وعندما تُنتج بريطانيا كلا السلعتين، عندئذ يثبت سعر القماش النسبي. ولا يعتمد على شروط الطلب.

---

(١) هكذا نرى أن النموذج الريكاردي قد بني على نظرية العمل للقيمة، ولكن ريكاردو وسواه من الاقتصاديين استخدموا تلك النظرية كوسيلة مناسبة للتحليل. إذ لم تكن محور علوم الاقتصاد الكلاسية بالطريقة التي كانت عليها في علوم الاقتصاد الماركسية. هنالك دور لرأس المال في الاقتصاد الكلاسي، ولكنه مُتمّمٌ لدور العمالة. إذ يستخدم رأس المال لاستئجار العمال (وشراء المواد الخام) أثناء «فترة الانتاج» وقبل ظهور المنتج وإمكانية بيعه. فهو يشكل «ميزانية أجور» أكثر مما هو مخزون من الآليات. فعندما تكون نسبة الأجور متساوية في كل صناعة فإن ميزانية الأجور تكون، على أية حال، متناسبة مع استخدام الطاقة البشرية في كل صناعة. وهكذا فإن مجمل التكاليف، بما فيها تكاليف رأس المال، تكون متناسبة مع تكاليف العمالة. فإذا ما اتبعنا النموذج الريكاردي، فإننا نركّز على متطلبات العمالة حصراً. أما إذا ما اتبعنا نموذج ميزات عوامل الانتاج حيث يلعب رأس المال دوراً منفصلاً في الانتاج فإن علينا أن نأخذ متطلبات رأس المال بالحسبان، أيضاً.



الشكل (٣ - ١) : (الاقتصاد البريطاني)



شرح الشكل (٣ - ١) : (الاقتصاد البريطاني)

عندما يكون مورد العمالة ثابتاً ومتطلبات العمالة ثابتة في كل قطاع، يكون منحى التحويل لبريطانيا هو (´BB). وقبل انفتاح التجارة، فإن السعر النسبي للقماش يُعطى بميل منحى التحويل ويتحقق التوازن في (E) حيث يكون منحنى السواء (U_1) مماساً لمنحنى التحويل. تنتج بريطانيا وتستهلك كمية من القماش قدرها (OX_1) وكمية من النبيذ قدرها (OX_2). وعندما تنفتح التجارة ويعطى السعر النسبي للقماش بميل الخط البياني (´BF) فإن بريطانيا تتخصص بإنتاج القماش، منتجة كمية قدرها (OB). وينتقل المستهلكون إلى (M) على منحنى السواء الأعلى (U_2) متطلبين كمية من القماش قدرها (OC_1) وكمية من النبيذ قدرها (OC_2). ويكون مثلث التجارة هو (C_1BM).

وهنالك توضيح عددي للعلاقة بين السعر النسبي للقماش ونسبة متطلبات العمالة. تحت ظروق المنافسة تساوي الأسعار التكاليف الكلية للوحدة في التوازن المديد. وعندما تكون العمالة هي المُدْخَل الوحيد فإن التكاليف الكلية للوحدة يجب أن تساوي، فضلاً عن ذلك، تكاليف وحدة العمالة، وبالتالي يكون لدينا المعادلة التالية :

السعر = معدل الأجور × العمالة المطلوبة لكل وحدة ناتج

$$\text{و}\quad \frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النبيذ}} = \frac{\text{العمالة المطلوبة لكل ياردة من القماش}}{\text{العمالة المطلوبة لكل غالون من النبيذ}} = \frac{٣}{٦} = \frac{١}{٢}$$

والتي تتطابق مع ميل الخط البياني (´BB) في الشكل (٣ - ١) حيث (´OB) يساوي نصف (OB).

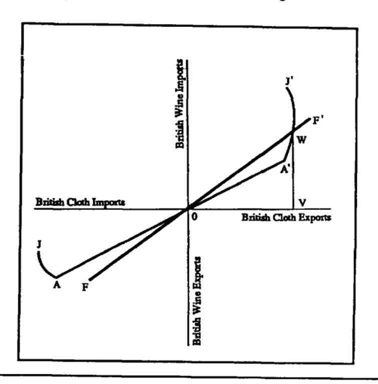
وعلى الرغم من أن شروط الطلب لم تؤثر على السعر النسبي للقماش، فإنها تؤثر في مزيج الناتج. وفي حال غياب التجارة الخارجية فإن التوازن يتحقق في (E) حيث يكون منحنى السواء مماساً لمنحنى التحويل البريطاني. وسوف يكون ناتج القماش (OX_1)، وسوف يساوي استهلاك القماش. أما ناتج النبيذ فسوف يكون (OX_2) ومساوياً لاستهلاك النبيذ.

التجارة ومنحنى العرض :

إذا ما واجهت بريطانيا أسعاراً أجنبية مختلفة عن الأسعار المحلية، فإنها سوف تتخصص في سلعة واحدة وتستورد السلعة الأخرى. ليكن قبل الخط البياني (´BF) هو السعر النسبي للقماش في السوق العالمية، فإن بريطانيا سوف تتخلى عن إنتاج النبيذ وسوف يجري استئجار جميع العمال لصناعة القماش. وعندها يرتفع إنتاج القماش إلى (OB). وعندما يكون القماش هو الناتج الوحيد، فإن (OB) يقيس، فضلاً عن ذلك، دخلاً حقيقياً بدلالة القماش، ويكون (´BF) هو خط الميزانية. وسوف ينتقل المستهلكون البريطانيون إلى (M) حيث يكون (´BF) مماساً لمنحنى السواء الأعلى. وسوف يطلبون كمية من القماش قدرها (OC_1) وكمية من النبيذ قدرها (OC_2). وبذلك يكون عرض التصدير البريطاني من القماش هو (BC_1) [الناتج المحلي ناقصاً الطلب المحلي]، ويكون طلب الاستيراد البريطاني من النبيذ هو (OC_2).

هذه النتيجة ذاتها موضحة في الشكل (٣ - ٢) الذي يبين منحنى العرض البريطاني.

الشكل (٣ - ٢): منحنى العرض البريطاني



شرح الشكل (٣ - ٢):

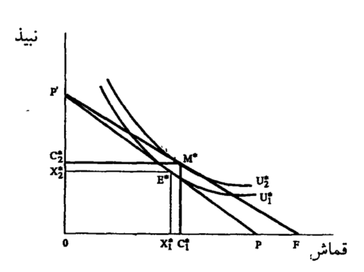
منحنى العرض (JAOA´J´) مشتق من منحنى التحويل وخريطة السواء المبينين في الشكل (٣ - ١). القطاع (AA´) يطابق منحنى التحويل (BB´)، والمسافة (OA´) تساوي (EB) في الشكل (٣ - ١) والمسافة (OA) تساوي (EB´). فعندما يكون السعر النسبي للقماش أعلى من ذلك الذي يعطيه ميل القطاع (AA´) فإن بريطانيا سوف تعرض صادرات من القماش، وتطلب واردات من النبيذ. وعندما يساوي ميل الخط البياني (FF´) [وهو ميل (BF´) في الشكل (٣ - ١)] فإن بريطانيا سوف تعرض كمية من القماش للتصدير قدرها (OV) [وهي تساوي (C_1B) في الشكل (٣ - ١)] في مقابل استيراد كمية من النبيد قدرها (VW) [وهي تساوي (C_1M) في الشكل (٣ - ١)] وهكذا يكون مثلث التجارة (OVW) متطابقاً مع مثلث التجارة (C_1BM) في الشكل (٣ - ١).

إن القطاع الخطي (´AA) يطابق منحنى التحويل (´BB) في الشكل (٣ -١)، إذ إن له الطول نفسه والميل ذاته. والمسافة (´OA) تساوي المسافة (EB) في الشكل (٣ -١). وهي تبين أن الشركات البريطانية سوف تزيد ناتج القماش من (OX_1) إلى (OB) عندما يزيد السعر النسبي للقماش على ميل منحنى التحويل بأدنى زيادة. إن امتداد (´A´J) يعكس سلوك المستهلكين البريطانيين عندما يزداد السعر النسبي للقماش أكثر. وبالمثل فإن المسافة (OA) تساوي المسافة (´EB) في الشكل (٣ -١) مبينة أن الشركات البريطانية سوف تزيد ناتج النبيذ من (OX_2) إلى (´OB) عندما يهبط السعر النسبي للقماش إلى ما دون ميل منحنى التحويل. وامتداد (AJ) يعكس سلوك المستهلكين البريطانيين عندما يستمر السعر النسبي للقماش في الهبوط. وعندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً إلى ميل (´FF) فإن عرض بريطانيا من صادرات القماش يكون (OV) أما طلبها من واردات النبيذ فيكون (VW).

الاقتصاد البرتغالي :

البرتغال أصغر من بريطانيا، إذ لديها (١٢٠) مئة وعشرون عاملاً فقط، إلاّ أن التكنولوجيا البرتغالية أكثر تقدماً. فلإنتاج ياردة واحدة من القماش تحتاج البرتغال إلى عاملين بالمقارنة مع ثلاثة عمال في بريطانيا. ويلزم ثلاثة عمال لإنتاج غالون واحد من النبيذ في البرتغال بالمقارنة مع ستة عمال في بريطانيا. فإذا ما استخدمت البرتغال جميع عمالها في إنتاج القماش فإن ناتجها سوف يكون (٦٠) ستين ياردة يومياً، ويمثل ذلك بالخط البياني (OP) في الشكل (٣ -٣). وإذا ما استخدمتهم في إنتاج النبيذ، فإن ناتجها سوف يكون (٤٠) أربعين غالوناً كل يوم؛ ويمثل ذلك بالخط (´OP). إن منحنى التحويل البرتغالي هو (´PP) وهو أكثر ميلاً من المنحنى البريطاني، فللبرتغال ميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين : القماش والنبيذ، لأن لديها متطلبات عمالة أقل في كلا الصناعتين. وعلى أية حال فهي تتمتع «بالميزة المقارنة» في إنتاج النبيذ لأن «ميزتها المطلقة» أكبر في تلك الصناعة.

الشكل (٣-٣) : الاقتصاد البرتغالي



شرح الشكل (٣-٣) :

إن منحنى التحويل للبرتغال هو (´PP). يُعطى السعر النسبي للقماش، قبل انفتاح التجارة، بميل منحنى التحويل، ويتحقق التوازن عند (E*). وتنتج البرتغال وتستهلك كمية من القماش قدرها (OX^*_1) وكمية من النبيذ قدرها (OX^*_2). ولدى انفتاح التجارة فإن السعر النسبي للقماش يُعطى بميل الخط (´FP) [وهو مساوٍ لميل الخط (´BF) في الشكل (٣-١)] وتتخصص البرتغال في إنتاج النبيذ منتجة كمية قدرها (´OP). وينتقل المستهلكون إلى (M*) طالبين كمية من القماش قدرها (OC^*_1) وكيمة من النبيذ قدرها (OC^*_2). ويكون مثلث التجارة هو (´$C^*_2M^*P$).

وسوف يكون الاقتصاد البرتغالي، في حال غياب التجارة الخارجية، في (E*) منتجاً كمية من القماش قدرها (OX^*_1) وكمية من النبيذ قدرها (OX^*_2). أما إذا انفتحت أبواب التجارة الخارجية وكان السعر النسبي للقماش ممثلاً في ميل الخط (´FP) [المساوي لميل الخط (´BF) في الشكل (٣-١)] فإن البرتغال سوف تتخصص كلية بإنتاج النبيذ منتجة كمية قدرها (´OP) غالوناً.

وسوف يكون عرضها من صادرات النبيذ (C^*_2P') وطلبها من واردات القماش (OC^*_1)[٢]. إن القطاع الخطي لمنحنى العرض البرتغالي سوف يكون أكثر ميلاً من منحنى العرض البريطاني لأن منحناه التحويلي أكثر ميلاً.

التوازن في التجارة الدولية :

لقد قرأت في الفصل الأول نصاً شهيراً ناقش فيه آدم سميث (Adam Smith) لصالح التجارة الحرة، ولكنك حُذِّرت من أن مناقشة سميث هذه ليست دقيقة تماماً. ولنتذكر جملة واحدة من ذلك النص :

> «إذا كان بإمكان بلد أجنبي أن يزودنا بسلعة بأرخص مما لو صنعناها نحن بأنفسنا، فمن الأفضل شراءها منهم لقاء جزء من نتاج صناعتنا، المستخدمة بطريقة تعود علينا بالمنفعة».

فإذا ما كانت كلمتا «أرخص» و«المنفعة» محددتي الدلالة بعناية فإن هذه الجملة لا يمكن أن تتنبأ بالتجارة بين بريطانيا والبرتغال. إذ إن النبيذ أرخص ثمناً في البرتغال منه في بريطانيا لأن متطلبات العمالة أدنى، بيد أن القماش أرخص، أيضاً. وليس لبريطانيا منفعة مباشرة في إنتاج النبيذ أو القماش. وإذا ما استخدمت كلمة «أرخص» بالمعنى النسبي، واستخدمت كلمة «منفعة» بالمعنى المقارن فإن النص ينبئنا بما نحن بحاجة إلى معرفته. وبما أن النبيذ أرخص نسبياً في البرتغال، والقماش

---

(٢) لقد رُسِمَ الشكلان (٣-١) و(٣-٢) لبيان احتمالين. ففي الشكل (٣-١) (OC_1) أقل من (OX_1). وانفتاح التجارة خفض الاستهلاك البريطاني من القماش. ووفقاً لذلك فإن العرض البريطاني لصادرات القماش (C_1B) أكبر من الزيادة الحاصلة في إنتاج القماش (X_1B). وفي الشكل (٣-٣) نجد أن (OC^*_2) أكبر من (OX^*_2). وانفتاح التجارة يرفع من استهلاك البرتغال للنبيذ، وتكون صادراتها (C^*_2P') أقل من الزيادة الحاصلة في إنتاج النبيذ (X^*_2P'). ويطلب المستهلكون البريطانيون مزيداً من النبيذ وينخفض طلبهم على القماش عندما يصبح النبيذ أرخص في بريطانيا، بيد أن المستهلكين البرتغاليين يطلبون مزيداً من النبيذ ومزيداً من القماش عندما يغدو القماش أرخص في البرتغال. وعلى أية حال، فإن المستهلكين في كلا البلدين يكسبون من التجارة بانتقالهم إلى منحنيات السواء الأعلى.

أرخص نسبياً في بريطانيا فيمكن أن تحدث تجارة مربحة. إذ تستطيع البرتغال تصدير النبيذ، وتستطيع بريطانيا تصدير القماش.

بموجب النموذج الريكاردي فإن شروط الطلب لا تؤثر في الأسعار الداخلية قبل انفتاح التجارة. إذ تحدد الأسعار بفضل متطلبات العمالة. ولهذا فإن شروط الطلب لا تؤثر في النمط التجاري؛ ولكنهاتؤثر في العلاقات التجارية وبالتالي في توزيع الأرباح الناجمة عن التجارة.

إن منحنى العرض البريطاني أكثر انبساطاً عند منشئه من منحنى العرض البرتغالي. وبالتالي فإن المنحنيين سوف يتقاطعان في الربع الشمالي الشرقي من الرسم البياني إذا ما وُصفا معاً في رسم بياني واحد. يبين الشكل (٣ - ٤) ذلك القطاع الربعي. إن الجزء الخاص ببريطانيا من منحنى العرض هو (OJ) أما الجزء العائد إلى البرتغال فهو (OJ*)[٣] ويتحقق التوازن في التجارة بين بريطانيا والبرتغال عند (W)، حيث تكون صادرات البرتغال من النبيذ هي (OV) ووارداتها من النبيذ هي (VW)، وتكون صادرات البرتغال من النبيذ هي (VW) ووارداتها من القماش هي (OV). أما معدلات التبادل التجاري فتمثل بميل الخط البياني (OF)، وبما أن كل بلد تقع على الجزء المنحني من منحنى العرض الخاص بها، فإن كلتا البلدين تحققان كسباً من التجارة. ويصل المستهلكون إلى منحنيات سواء أعلى من مماسات منحنيات التحويل العائدة لبلادهم.

---

(٣) إن الجزء (OJ) من المنحنى البريطاني هو الجزء المحدد على النحو التالي (OA´J´) من الشكل (٣ - ٢). أما الجزء (OJ´) من المنحنى البرتغالي فهو ذلك الجزء الواقع في القطاع الربعي الجنوبي الغربي من الرسم البياني، إذا ما رسم المنحنى وحده، ولكنه قُلِبَ إلى الأعلى، كما هو الحال في الفصل الثاني، ليقيس تدفقات التجارة المنافسة على المحورين ذاتيهما.

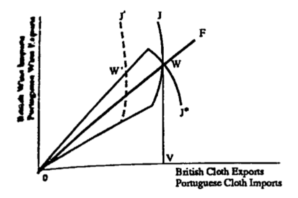
هنالك مثالان لحالتين يستولي فيهما مستهلكوا بلد ما على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة.

(١) : إذا ما انحازت الأذواق البريطانية بقوة لصالح استهلاك القماش، فإن (E) سوف تكون أقرب إلى (B) في الشكل (٣ - ١) وسوف تكون القطعة (EB) أقصر. لذلك سوف تكون القطعة الخطية من منحنى العرض البريطاني أقصر، أيضاً جاعلة المنحنى يبدو مثل (´OJ) في الشكل (٣ - ٤). وسوف يتحقق التوازن في التجارة بين بريطانيا والبرتغال عند (´W)، وسوف تُمثَّل معدلات التبادل التجاري بميل منحنى العرض البرتغالي. إذ سوف تصدر البرتغال النبيذ وتستورد القماش ولكنها لن تتخصص كلياً في إنتاج النبيذ، بل سوف تستمر بإنتاج بعض القماش لأن بريطانيا لا تستطيع إنتاج ما يلبي الطلب البرتغالي كله إضافة إلى تلبية الطلب المحلي الكبير. والأهم من ذلك هو أن التجارة لن تؤدي إلى تخفيض السعر النسبي للقماش في البرتغال، وسوف يظل المستهلكون البرتغاليون على منحنى السواء ذاته الذي وصلوا إليه قبل انفتاح التجارة. إذ إن قوى السوق سوف تبقي العمليات التجارية مستمرة، ولكن المستهلكين البرتغاليين لن يكسبون أو يخسروا جراء ذلك، إذ سوف يستحوذ المستهلكون البريطانيون على كل المكاسب الناجمة عن التجارة.

(٢) : إذا كان الاقتصاد البريطاني أصغر من الاقتصاد البرتغالي، فإن منحنى التحويل البريطاني سوف يكون أقصر، وسوف يكون القطاع الخطي العائد لمنحنى العرض البريطاني أقصر أيضاً، كما كان الأمر في الحالة

السابقة إذ سوف تتخصص بريطانيا كلية بإنتاج القماش، ولكنها لن تنتج ما يكفي لتلبية الطلب البريطاني والبرتغالي. وسوف تنتج البرتغال بعض القماش، وسوف يكون السعر النسبي للقماش في السوق العالمية ما كان عليه في البرتغال قبل انفتاح التجارة. ومرةً أخرى سوف يستحوذ المستهلكون البريطانيون على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة.

الشكل (٣-٤): التجارة بين بريطانيا والبرتغال



شرح الشكل (٣-٤):

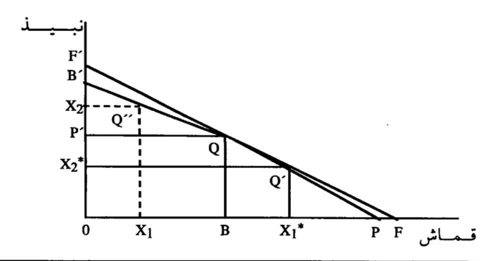
المنحنى (OJ) هو الجزء العائد إلى بريطانيا من منحنى العرض البريطاني والمأخوذ من الشكل (٣-٢). والمنحنى (*OJ) هو الجزء العائد إلى البرتغال من المنحنى البرتغالي والمشتق من الشكل (٣-٣) والمقلوب إلى الأعلى كي يقيس التدفقات التجارية ذاتها على المحورين نفسيهما. وتتحقق الموازنة في (W) وتمثل العلاقات التجارية وحدودها بمنحنى (OF). تصدر بريطانيا كمية من القماش قدرها (OV) إلى البرتغال لقاء كمية من النبيذ قدرها (VW). فإذا ما انحازت الأذواق البريطانية بقوة إلى القماش أو كانت بريطانيا أصغر بكثير من البرتغال، فإن منحنى العرض البريطاني سوف يكون (´OJ) وتتحقق الموازنة في (´W).

ربما تكون هذه النتيجة الأخيرة مُحيِّرة. إذ ربما يقول قائل، إن بلداً صغيراً ستكون ضعيفة نسبياً. فلماذا ينبغي لمستهلكيها أن يكونوا قادرين على الاستحواذ على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة؟ إن هذه الحيرة ناشئة عن خطأ شائع - اقتران الحجم الاقتصادي بقوة السوق. فليس هناك طرف يمارس قوة السوق في هذا المثال. إذ إن سوقي البلدين ومجموعيهما تنافسيتان بشكل كامل، فالحكومتان لا تحاولان التأثير في الكميات أو في الأسعار. لذلك يمكن لبلد صغيرة أن تستحوذ على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة. إن إندماج أسواقها مع أسواق لدى أخرى لن يؤثر كثيراً على أسعار البلد الأخرى تلك، ولن يكون لذلك أي أثر على الإطلاق إذا كانت البلد الصغيرة صغيرة حقاً.

أنماط النواتج في النموذج الريكاردي :

يمكن لشروط العرض والطلب أن تولد ثلاث مجموعات من النتائج في النموذج الريكاردي هذا. ويلخص الشكل (٣ -٥) هذه النتائج الثلاث، مستخدماً منحنى تحويل عالمي هو (´PQB) تم بناؤه من منحنيات التحويل القومية. [يمثل منحنى التحويل البريطاني هنا بـ(´P´QB) ومُثِّل منحنى التحويل البرتغالي بـ (BPQ)]. وفيما يلي النتائج الثلاث :

الشكل (٣ –٥) : شروط الطلب والتخصص



شرح الشكل (٣ –٥) :

عندما تُمثَّل معدلات التبادل التجاري بميل الخط (´FF) الذي هو أكثر ميلاً من منحنى التحويل البريطاني ولكنه أكثر بساطة من منحنى التحويل البرتغالي فإن الناتج العالمي سوف يكون (Q). وسوف تتخصص بريطانيا كلية في إنتاج القماش منتجة كمية قدرها (OB)، وسوف تتخصص البرتغال كلية في إنتاج النبيذ، منتجة كمية قدرها (´OP). أما عندما تُمثل معدلات التبادل التجاري بميل الخط (PQ) المساوي لميل منحنى التحويل البرتغالي فإن الناتج العالمي سيكون في نقطة مثل (´Q). سوف تتخصص بريطانيا تماماً بالقماش مُنتجة كمية قدرها (OB) وسوف تتخصص البرتغال جزئياً بالنبيذ منتجة كمية قدرها (OX_2*) وكمية من القماش قدرها (BX_1*) وسوف تكون هذه هي نقطة التوازن إذا ما كان طلب مستهلكي البلدين من القماش هو (OX_1*) [وهي كمية مساوية لكمية (OB) التي تنتجها بريطانيا مضافاً إليها الكمية (*BX_1) التي تنتجها البرتغال]، وكان طلب المستهلكين من النبيذ هو (OX_2*) [وهي كمية تساوي ما تنتجه البرتغال]. وإذا ما مثّلت معدلات التبادل التجاري بميل الخط (´QB) المساوي لميل منحنى التحويل البريطاني، فإن الناتج العالمي سوف يكون في نقطة ما مثل (´´Q). وسوف تتخصص بريطانيا جزئياً بإنتاج القماش، منتجة كمية قدرها (OX_1) من القماش، وكمية قدرها ($P´X_2$) من النبيذ، وسوف تتخصص البرتغال كلية بالنبيذ منتجة كمية قدرها (´OP). وسوف تكون هذه هي نقطة التوازن إذا ما كان طلب مستهلكي البلدين من القماش هو (OX_1) [المساوية لما تنتجه بريطانيا] ومن النبيذ كمية قدرها (OX_2) [المساوية للكمية (´OP) التي تنتجها البرتغال وللكمية ($P´X_2$) التي تنتجها بريطانيا].

(١) عندما تقدّر معدلات التبادل التجاري بميل الخط البياني (´FF)، وتقع بالتالي فيما بين الأسعار التي سادت في بريطانيا، والتي سادت في البرتغال قبل انفتاح التجارة، فإن التوازن يتحقق في (Q). إذ إن بريطانيا سوف تتخصص كلياً في القماش، منتجة الكمية (OB) وسوف تتخصص البرتغال كلياً في النبيذ، منتجة الكمية (´OP). وتسود هذه النتيجة عندما يطلب مستهلكوا البلدين كمية من القماش قدرها (OB) وكمية من النبيذ قدرها (´OP) بالسعر النسبي للقماش المبين بميل الخط البياني (´FF). وسوف يكسب مستهلكوا البلدين من التجارة.

(٢) غتدما تقدر معدلات التبادل التجاري بميل الخط البياني (PQ) المساوي للسعر النسبي للقماش الذي ساد في البرتغال قبل انفتاح التجارة، فإن التوازن يتحقق في النقطة (´Q). إذ سوف تتخصص بريطانيا كلياً في القماش منتج كمية قدرها (OB) في حين تتخصص البرتغال جزئياً بحيث تنتج من النبيذ كمية قدرها (OX_2^*) فقط من أجل أن تنتج كمية من القماش قدرها (BX_1^*). وتسود هذه النتيجة عندما يطلب مستهلكوا البلدين كمية من القماش قدرها (OX_1^*) وكمية من النبيذ قدرها (OX^*_2) بالسعر النسبي للقماش الممثل بميل الخط (PQ). وفي هذه الحالة يستحوذ المستهلكون البريطانيون على كل المكاسب الناجمة عن النجارة. أما المستهلكون التبرتغاليون فسوف لا يكسبون أو يخسرون.

(٣) عندما تقدر معدلات التبادل التجاري بميل الخط البياني (QB) المساوي للسعر النسبي للقماش الذي كان سائداً في بريطانيا قبل انفتاح التجارة، فإن التوازن يتحقق عند نقطة مثل (´´Q). إذ سوف تتخصص بريطانيا جزئياً منتجة كمية من القماش قدرها (OX_1) من أجل أن تنتج كمية من النبيذ قدرها ($P´X_2$)، في حين تتخصص البرتغال كلياً في النبيذ منتجة كمية قدرها (´OP). وتسود هذه النتيجة عندما يطلب مستهلكو البلدين كمية من القماش قدرها (OX_1) وكمية من النبيذ قدرها (OX_2) بالسعر النسبي للقماش المبين بميل الخط البياني (´QB) وعندها سوف يستحوذ المستهلكون البرتغاليون على كل المكاسب الناجمة عن

التجارة، أما المستهلكون البريطانيون فلن يكسبوا شيئاً أو يخسرون. وفي الحالات الثلاث، بالطبع، سوف تصدر بريطانيا القماش، وتصدر البرتغال النبيذ. ويتم تحديد النمط التجاري تماماً بفضل التكاليف المقارنة الممثلة بميلي منحيي التحويل للبلدين. ويتحدد نمط الانتاج، على أية حال، بفضل شروط العرض والطلب معاً لأنهما يحددان معدلات التبادل التجاري. كما أن توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة يتأثر كذلك بشرط الطلب لما لها من تأثير على معدلات التبادل التجاري.

الأجور، والأسعار، والميزة المقارنة :

لا يقوم المستهلكون البريطانيون بفحص التكاليف المقارنة عندما يقررون شراء القماش البريطاني أو القماش البرتغالي؛ بل ينظرون إلى أسعار منتجات البلدين. لذلك فإنه من المهم بيان كيف تترجم قوى السوق التكاليف المقارنة إلى أسعار في السوق. ويُبين ذلك جبرياً في المقطع الثاني من الملحق (A)، في حين يُشرح هنا رقمياً بأمثلة عددية.

لنتذكر ما أسلفنا قوله من أنه ينبغي للأسعار أن تساوي تكاليف وحدة العمل في النموذج الريكاردي. ولذلك فإننا نعرف أسعار كل بلد عندما نعرف معدل الأجور ومتطلبات العمل لكل وحدة من الناتج في ذلك البلد. كما ينبغي استخدام أسعار الصَّرف، على أية حال، من أجل المقارنة بين أسعار البلدين.

ولنفرض أن معدل الأجور في بريطانيا هو (1.50) جنيهاً يومياً، وأن سعر الصرف بين الجنيه والدولار هو (2) دولاراً للجنيه الواحد. وبالتالي يكون معدل الأجور في بريطانيا (3) دولاراً يومياً. وبما أن إنتاج ياردة من القماش في بريطانيا يحتاج إلى ثلاثة عمال، وإنتاج غالون النبيذ يحتاج إلى ستة عمال فإن أسعار السلع البريطانية بالدولار سوف تكون على النحو التالي :

سعر القماش البريطاني	9.00 دولاراً لكل ياردة
سعر النبيذ البريطاني	18.00 دولاراً لكل غالون

ولنفرض أن معدل الأجور في البرتغال (150) إسكودو يومياً وأن سعر الصرف بين الإسكودو والدولار هو 0.02 دولارات لكل إسكودو ؛ فإن معدل الأجور في البرتغال يكون (3) دولارات يومياً. وبما أن إنتاج ياردة واحدة من القماش يحتاج عاملين في البرتغال وإنتاج غالون واحد من النبيذ يحتاج إلى ثلاثة عمال فإن أسعار السلع في البرتغال مقدرة بالدولارات تكون على النحو التالي :

سعر القماش البرتغالي	6.00	دولارات للياردة
سعر النبيذ البرتغالي	9.00	دولارات للغالون

وإذا ما افتتحت التجارة بمعدلات الأجور وأسعار الصرف هذه فإنا المنتَجَين سيكونان في البرتغال أرخص منهما في بريطانيا. إذ إن الميزة المطلقة البرتغالية في القماش والنبيذ سوف تغطي الميزة المقارنة البريطانية في القماش.

في مثل هذه الظروف، على أية حال، سوف يحاول مستهلكو البلدين شراء القماش والنبيذ في البرتغال محدثين بذلك زيادة في طلب العمل في البرتغال وتناقصاً في طلب العمل في بريطانيا، وسوف يرتفع معدل الأجور في البرتغال وينخفض في بريطانيا. ولنفرض أن معدل الأجور في البرتغال قد ارتفع إلى (3.75) دولاراً يومياً، وأن مُعدل الأجور قد انخفض في بريطانيا إلى (2.25) دولاراً يوميا ؛ فإن سعر القماش في البرتغال سوف يرتفع إلى (7.50) دولاراً للياردة الواحدة، وينخفض في بريطانيا إلى (6.75) دولاراً للياردة الواحدة، وبالتالي سوف يشرع مستهلكو البلدين بشراء القماش البريطاني. وسوف يرتفع النبيذ في البرتغال إلى (11.25) دولاراً للغالون الواحد، وينخفض سعره في بريطانيا إلى (13.50) دولاراً، وبالتالي سوف يستمر مستهلكو البلدين في شراء النبيذ البرتغالي. كما أن التغيرات في معدلات الأجور في البلدين سوف تتيح لأسعار السوق أن تعكس الميزة المقارنة البريطانية في القماش، وتوازن الميزة المطلقة البرتغالية بفضل طلب أجور أعلى لقاء عمل برتغالي أكثر كفاءة.

يمكن الاستعاضة عن التغيرات في معدلات الأجور بالتغيرات في أسعار الصرف. فلنفرض أن معدلات الأجور ثابتة في بريطانيا والبرتغال ولكن أسعار الصرف تتقلّب بحرية استجابة للتغيرات التي تحصل في العرض والطلب. إنّ الزيادة في طلب السلع البرتغالية، لدى افتتاح التجارة بسعر الصرف الأولي، تؤدي إلى زيادة الطلب على الإيسكودو اللازمة لدفع ثمن السلع البرتغالية؛ وهذا بدوره يؤدي إلى رفع سعر الإيسكودو تجاه الدولار، الأمر الذي يؤدي إلى رفع سعر الدولار فيما يتعلق بالأجور البرتغالية. فإذا ما ارتفع سعر الإيسكودو (0.025) دولاراً، على سبيل المثال، فإن قيمة الأجر البرتغالي سوف ترتفع إلى (3.75) دولاراً يومياً، تماماً كما حصل في المثال السابق. إضافة إلى تناقص الطلب على السلع البريطانية سوف يؤدي إلى تناقص الطلب على الجنيه الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض سعر الجنيه تجاه الدولار وتخفيض قيمة الدولار للأجر البريطاني. فإذا ما هبط سعر الجنيه إلى (1.50) دولاراً، على سبيل المثال، فإن قيمة الأجر البريطاني سوف تنخفض إلى (2.25) دولاراً يومياً، كما حصل من قبل[٤].

لا نستطيع أن نعرف أين تستقر معدلات الأجور دون الحصول على مزيد من المعلومات. فمعدلات التبادل التجاري بين بريطانيا والبرتغال تتقرر بفضل شروط العرض والطلب، كما نحتاج لمعرفة شروط التجارة قبل أن نكون قادرين على معرفة أين ستستقر معدلات الأجور. فعندما تنتج بريطانيا القماش وتنتج البرتغال النبيذ، فإن شروط التجارة ومعدلات الأجور ومتطلبات العمل تحقق المعادلة التالية:

$$\frac{\text{سعر القماش البريطاني}}{\text{سعر النبيذ البرتغالي}} = \frac{\text{متطلبات العمل البريطاني للياردة الواحدة}}{\text{متطلبات العمل البرتغالي للغالون الواحد}} \times \frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{معدل الأجور البرتغالية}}$$

(٤) لهذه النتيجة تضمين هام: فأي تقييم يجري فيما يتعلق بمعدلات الأجور المقارنة يعد تقييماً ضمنياً لأسعار الصرف المستخدمة للتعبير عن معدلات الأجور مقدرة بعملة عامة. وينبغي أن تتم تقديرات أسعار الصرف، على أية حال، ضمن إطار اقتصادي شامل عريض والذي يعد الإطار المشروع الوحيد لإجراء تقديرات عريضة لمعدلات الأجور المقارنة.

إننا لا نستطيع معرفة نسبة معدل الأجور دون معرفة معدلات التبادل التجاري ومتطلبات العمل لكل وحدة من الناتج.

هنالك نتيجة عامة واحدة يمكن استخلاصها دون معرفة المزيد، وهي واحدة من أهم النقاط التي أنتجتها نظرية التجارة؛ وهي أن الفروق في معدلات الأجور تعكس فروقاً في الانتاجية. فالبلدان ذات الأجور المنخفضة تتمتع بالضرورة بميزة «غير مشروعة» على منافسيها. إذ إن معدلات الأجور المنخفضة تعوض الانتاجية المنخفضة، وهي ضرورية لترجمة الميزة المقارنة إلى أسعار سوق.

ولسوف تبرز هذه النقطة ثانية عندما نلقي نظرة على الاختبار الإحصائي للنموذج الريكاردي، وعلى مناقشة «العمالة الأجنبية الرخيصة» من أجل تحديد التعرفات.

وهنالك نقطة أخرى جديرة بالاهتمام وهي أن النموذج الريكاردي يقدم علاقة أنيقة بين مكاسب المستهلكين من التجارة ومعدل الأجور الحقيقي المقدر بدلالة السلع المستوردة. ولنتأمل العلاقة من وجهة النظر البريطانية. عندما تتساوى الأسعار مع تكاليف العمل للوحدة، يكون لدينا :

سعر القماش = معدل الأجور × متطلبات العمل للياردة الواحدة في بريطانيا

وهكذا يقدر الأجر الحقيقي قماشاً بالمعادلة التالية :

$$\frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{سعر القماش}} = \frac{1}{\text{متطلبات العمل للياردة الواحدة في بريطانيا}}$$

ومن ثم، فإن الأجر الحقيقي هو ثلث ياردة من القماش يومياً. فضلاً عن أن ذلك لا يتأثر بانفتاح التجارة لأن إنتاج القماش يستمر في بريطانيا، في حين لا تتغير متطلبات العمل. أما الأجر الحقيقي مقدراً بالنبيذ فيحدد بموجب المعادلة التالية :

$$\frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{سعر النبيذ}} = \frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{سعر القماش}} = \frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النبيذ}}$$

لهذا، سوف يرتفع الأجر الحقيقي عندما يرفع انفتاح التجارة السعر النسبي للقماش في بريطانيا مُتيحاً للمستهلكين البريطانيين تحقيق كسب من التجارة. ومن وجهة النظر البرتغالية فإن انفتاح التجارة لن يغير الأجر الحقيقي مقدراً بالنبيذ، ولكنه سوف يرفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش عندما ترفع التجارة السعر النسبي للنبيذ في البرتغال، مُتيحةً بذلك للمستهلكين البرتغاليين تحقيق كسب من التجارة. (وفي حال النظر إلى هذه الافتراضات من الاتجاه المعاكس فإننا نرى أن انفتاح التجارة سوف لا يغير الأجر الحقيقي بدلالة أي من السلعتين إذا لم يتخصص البلد المعني كلياً، بحيث لا يحقق مستهلكوها كسباً أو خسارة من التجارة).

التعرفات والأجور الحقيقية :

إن العلاقات القائمة بين معدلات التبادل التجاري والأجور الحقيقة تبين لنا كيف تؤثر التعرفة في الأجور الحقيقية. فلنفرض أن بريطانيا قد فرضت تعرفة على النبيذ المستورد، فإن هذه التعرفة سوف لا تؤثر في الأجر البريطاني الحقيقي بدلالة القماش لأن ذلك قد حُدد بفضل القدر الثابت للعمل المطلوب لإنتاج ياردة واحدة من القماش. لقد رأينا، قبل قليل، أن التعرفة تميل إلى رفع السعر النسبي للسلعة المستوردة. ولهذا سوف تؤدي التعرفة إلى تخفيض الأجر الحقيقي البريطاني بدلالة النبيذ عن طريق رفع السعر النسبي للنبيذ في بريطانيا. إضافة إلى أننا سوف نبين في الفصل التاسع أن تعرفة بريطانية تفرض على النبيذ المستورد تنزع إلى رفع السعر النسبي للقماش في البرتغال. (ذلك لأنها ترفع السعر النسبي للنبيذ في بريطانيا الأمر الذي يجعل المستهلكين البريطانيين يستعيضون عن النبيذ بالقماش وبالتالي

فإن التعرفة تؤدي إلى خفض كمية القماش المتوفر للتصدير من بريطانيا إلى البرتغال). وهكذا فإن التعرفة البريطانية سوف تؤدي إلى تخفيض الأجر الحقيقي البرتغالي بدلالة القماش. وبالتضمين، فإن تعرفة تفرض على سلعة بلد مستوردة يمكن أن تقلل مكاسب البلدين من التجارة.

توسيع نطاق النموذج الريكاردي :

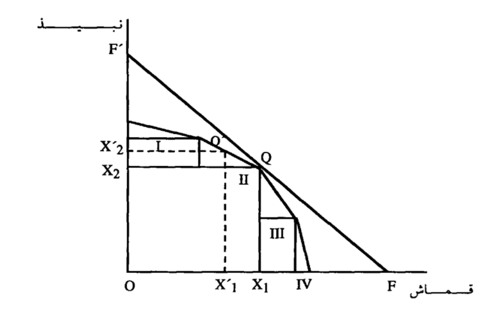
يمكن توسيع نطاق النموذج الريكاردي بسهولة ليغطي بلداناً وسلعاً عديدة، إذا ما امتد في اتجاه واحد في وقت واحد.

التجارة مع بلدان عديدة :

يوسع الشكل (٣-٦) نطاق النموذج بحيث يشمل بلداناً أربعة تنتج النبيذ والقماش. لقد حددت منحنيات التحويل للبلدان الأربعة بالأرقام الرومانية، وتستخدم لبناءمنحنى تحويلي عالمي يشبه كثيراً المنحنى الموجود في الشكل (٣-٥).

لنفرض أن معدلات التبادل التجاري مساوية لميل الخط البياني (´FF)، فسوفو يكون الناتج العالمي في (Q) وسوف تتخصص البلدان الأربعة كلها تخصصاً كاملاً. إذ سوف تتخصص البلدان (I و II) في القماش وسوف تصدران القماش لقاء النبيذ. أما البلدان (III، IV) فسوف تتخصصان في النبيذ وسوف يصدرانه لقاء القماش. وسوف تكون الأسواق العالمية متوازنة إذا ما بلغ طلب المستهلكين في البلدان الأربعة، معاً، من القماش كمية قدرها (OX_1) ومن النبيذ كمية قدرها (OX_2). وسوف يكسب المستهلكون في البلدان الأربع من التجارة. وهذا الوضع مشابه تماماً للوضع القائم في (Q) في الشكل (٣-٥).

الشكل (٣ -٦) : التجارة بسلعتين ومع بلدان عديدة



شرح الشكل (٣ -٦) :

عندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً لميل الخط (FF´) فإن البلدين (I وII) تتخصصان كلياً في القماش، والبلدين (III وIV) تتخصصان كلياً في النبيذ. ويكون مجمل ناتج القماش (OX_1) ومجمل ناتج النبيذ (OX_2). وعندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً لميل منحنى التحويل للبلد (II) فإن البلد (I) تتخصص كلياً في القماش، والبلد (II) تنتج شيئاً من القماش وشيئاً من النبيذ، أمّا البلدان (III وIV) فتتخصصان كلياً في النبيذ، ويكون الناتج الإجمالي من القماش هو (OX'_1) والناتج الإجمالي من النبيذ هو (OX'_2).

ولنفرض أن معدلات التبادل التجاري مساوية لمنحنى التحويل للبلد (II)، فسوف يكون الناتج العالمي في نقطة مثل (Q)، وسوف تتخصص بلدان ثلاثة كلياً. إذ تخخصص البلد (I) في القماش وسوف تصدر بالتالي قماشاً لقاء النبيذ. وسوف تتخصص البلدان (III وIV) في النبيذ وسوف تصدران النبيذ لقاء القماش. أما البلد (I) فسوف تنتج على أية حال القماش والنبيذ ولا نستطيع أن نقول شيئاً حول اتجاه

تجارتها. وسوف تتوازن الأسواق العالمية إذا ما بلغ طلب المستهلكين في البلدان الأربعة من القماش كمية قدرها (OX'_1) ومن النبيذ كمية قدرها (OX'_2). وسوف يحقق المستهلكون في البلدان (I وIII و IV) كسباً من التجارة بيد أن المستلهكين في البلد (II) سوف لا يكسبون أو يخسرون. وهذا الوضع مشابه تماماً للوضع القائم في (´Q) في الشكل (٣ -٥) بغض النظر عن عدم التيقن فيما يتعلق بتجارة البلد (II).

فلماذا يكون هناك عدم يقين في حالة دون أخرى؟ ففي حالة البلدين، هناك بلد تصدر النبيذ في حين تستورده البلد الأخرى. وبما أن على بريطانيا أن تستورد النبيذ لأنها تخصصت كلياً في القماش، وفي حالة البلدان الأربعة فإن بلداً ما عليها تصدير النبيذ في حين على بلد آخر أن تستورده، ولكن هذا لا يبين لنا ماذا ستفعل البلد (II). فعلى البلد (I) أن تستورد النبيذ، وعلى البلدين (III وIV) أن تصدراه.

ومن ثم هناك احتمالات ثلاثة عند (´Q) في الشكل (٣ -٦) هي :

(١) عروض النبيذ من البلدين (III وIV) مساوية إلى طلب البلد (I)، أما البلد (II) فلا تمارس التجارة إطلاقاً،

(٢) عروض البلدين (III وIV) من النبيذ أقل من طلب البلد (I) وبالتالي تصدر البلد (II) النبيذ،

(٣) عروض البلدين (III و IV) من النبيذ أكبر من طلب البلد (I)، وبالتالي تستورد البلد (II) النبيذ.

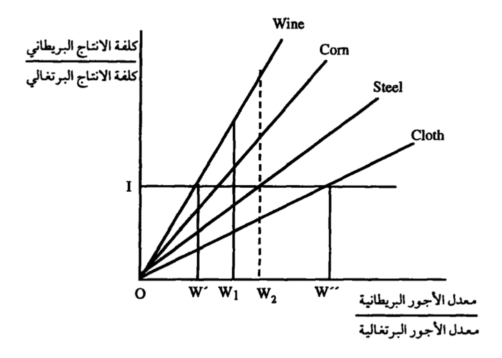
إن شروط العرض والطلب في العالم، إجمالاً، بما في ذلك الشروط في البلد (II) تفرض النتيجة المتعلقة بالبلد (II).

التجارة بسلع عديدة :

يوسع الشكل (٣ -٧) النموذج الريكاردي ليشمل سلعاً أربع تنتجها بلدان هما بريطانيا والبرتغال. إنه يستخدم المعلومات المتعلقة بمتطلبات العمل ليبين كيف أن تكاليف إنتاج كل سلعة يعتمد على معدلات الأجور النسبية. فعندما يكون العمل هو المُدخَل الوحيد. تكون العلاقة التالية صحيحة :

$$\frac{\text{كلفة الانتاج البريطاني}}{\text{كلفة الانتاج البرتغالي}} = \frac{\text{متطلبات العمل في بريطانيا}}{\text{متطلبات العمل في البرتغال}} \times \frac{\text{معدل الأجور البريطانية}}{\text{معدل الأجور البرتغالية}}$$

الشكل (٣-٧) : التجارة مع بلدين وعدة سلع



شرح الشكل (٣-٧) :

في حال التوازن، لا يمكن أن تكون نسبة الأجور أدنى من (OW´) ولا أعلى من (OW´´)؛ فإذا كانت أدنى من (OW´) فإن تكاليف إنتاج السلع الأربع تكون في بريطانيا أدنى منها في البرتغال؛ وإذا كانت أعلى من (OW´´) فإن تكاليف إنتاج السلع الأربع ستكون في بريطانيا أعلى منها في البرتغال. وعندما تكون نسبة الأجور مساوية لـ (OW_1) فإن بريطانيا تنتج القماش والفولاذ، وتنتج البرتغال الحنطة والنبيذ. وعندما تكون نسبة الأجور مساوية لـ (OW_2) فإن بريطانيا تنتج القماش، والبرتغال تنتج الحنطة والنبيذ، وتنتج البلدان الفولاذ.

وهكذا ترتفع نسبة تكاليف الإنتاج بارتفاع نسبة معدلات الأجور، بيد أن مقدار ذلك الارتفاع يعتمد على نسبة متطلبات العمل.

ولتوضيح ذلك، نفرض أن إنتاج ياردة واحدة من القماش في بريطانيا يحتاج إلى ثلاثة عمال في حين يحتاج إنتاج الياردة الواحدة في البرتغال إلى عاملين، فيكون ميل خط القماش البياني في الشكل (٣ -٧) هو ($\frac{3}{2}$)، ويدل على مقدار الزيادة في نسبة التكاليف التي تحدثها زيادة في نسبة الأجور. وبجعله أكثر الخطوط انبساطاً في الشكل (٣ -٧) فإننا نفترض بأن نسبة متطلبات العمل البريطانية إلى متطلبات العمل البرتغالية هي في إنتاج القماش أدنى منها في إنتاج الفولاذ أو الحنطة أو النبيذ.

وإذاكانت كلفة إنتاج سلعة في بريطانيا أعلى من كلفة إنتاجها في البرتغال فإن بريطانيا لا تنتج تلك السلعة. لذلك، فإنَّ الخط الأفقي في الشكل (٣ -٧) الذي يشير إلى أن نسب التكاليف تساوي (١) يلعبُ دوراً حاسماً. وتحدد تقاطعاته مع خطوط السلع الأربع نموذج الانتاج كل حسب نسبة أجور.

ولنفرض أن نسبة الأجور تساوي (OW´)، تكون تكاليف إنتاج النبيذ في بريطانيا والبرتغال متساوية، لكن تكاليف إنتاج الحنطة والفولاذ والقماش تكون أدنى في بريطانيا. ولهذا سوف تنتج بريطانيا السلع الأربع كلها، في حين سوف تتخصص البرتغال كلياً في إنتاج النبيذ. وبالتضمين، يكون على البرتغال تصدير النبيذ لقاء الحنطة والفولاذ والقماش، وعلى بريطانيا استيراد النبيذ على الرغم من أنها تنتج بعض النبيذ للاستهلاك المحلي.

ولنذهب إلى الطرف الآخر المقابل ونفرض أن نسبة الأجور مساوية لـ (OW´´). فتكون تكاليف إنتاج القماش متساوية في بريطانيا والبرتغال، بيد أن تكاليف إنتاج الفولاذ والحنطة والنبيذ أعلى في بريطانيا؛ ولهذا فإن بريطانيا سوف

لتتخصَّص كلياً في القماش، أما البرتغال فسوف تنتج السلع الأربع كلها. وبالتضمين، ينبغي لبريطانيا أن تصدر القماش لقاء الفولاذ والحنطة والنبيذ، وعلى البرتغال أن تستورد القماش رغم أنها تنتج بعضاً منه للاستهلاك المحلي.

وعندما يتحقق التوازن عند أحد هذه الأطراف، فإنه لا يعود هناك أي غموض، ويكون نمط الانتاج واضحاً، وكذلك يكون نمط التجارة؛ وتكون النتائج متساوية الوضوح في نقاط معينة أخرى. أما إذا كانت نسبة الأجور مساوية لـ (OW_1) فأن تكاليف إنتاج القماش والفولاذ تكون في بريطانيا أدنى منها في البرتغال، في حين تكون تكاليف إنتاج الحنطة والنبيذ في البرتغال أدنى منها في بريطانيا. ولهذا سوف تتخصص بريطانيا كلياً في القماش والفولاذ، في حين يتخصص البرتغال كلياً في الحنطة والنبيذ. وسوف تصدر بريطانيا القماش والفولاذ لقاء الحنطة والنبيذ.

يكون نمط التجارة في بعض النقاط الأخرى مبهماً، على أية حال. فإذا كانت نسبة الأجور مساوية لـ (OW_2)، تكون كلفة إنتاج القماش في بريطانيا أدنى، في حين تكون تكاليف إنتاج الحنطة والنبيذ في البرتغال أدنى، وتكون تكاليف إنتاج الفولاذ متساوية في البلدين. ويكون نمط الانتاج واضحاً؛ إذ سوف تنتج بريطانيا القماش والفولاذ، وسوف تنتج البرتغال الفولاذ والحنطة والنبيذ. كما تكون بعض تدفقات التجارة واضحة؛ إذ سوف تصدر بريطانيا القماش، في حين تصدر البرتغال الحنطة والنبيذ. ولكننا لا نستطيع أن نعرف أي بلد تلك التي سوف تصدر الفولاذ. فإذا كانت بريطانيا كبيرة بالمقارنة مع البرتغال، فإنها سوف تكون قادرة على تلبية طلب البلدين من القماش وتلبية طلبها المحلي من الفولاذ، ومع ذلك يكون لديها ما يكفي من العمالة لتصدير الفولاذ إلى البرتغال. أما إذا كانت البرتغال

كبيرة بالمقارنة مع بريطانيا فإنها ربما تكون قادرة على تلبية مطالب البلدين من النبيذ والقماش وتلبية طلبها المحلي من الفولاذ، ومع ذلك يكون لديها ما يكفي من العمال لتصدير الفولاذ إلى بريطانيا.

وعندما تكون هناك سلع أكثر من البلدان، فربما يكون نمط التجارة مبهماً حتى وإن كان نمط الإنتاج واضحاً. وتكون المشكلة مماثلة لتلك التي نواجهها عندما تكون هناك بلدان أكثر من السلع. فإذا كان الناتج في النقطة (Q´) في الشكل (٣-٦)، فإننا لا نعرف أي منتج سوف تصدره البلد (II)؛ وعندما تكون نسبة الأجور هي (OW_2) في الشكل (٣-٧) فإننا لا نعرف أي بلد سوف تصدر الفولاذ. وعندما تكون هناك بلدان عديدة وسلع كثيرة، فيكون من المحتمل التنبؤ بتدفقات التجارة، ولكن لا بد من الحصول على معلومات شاملة حول العرض والطلب من أجل التنبؤ بالأمور الأخرى.

اختبار تجريبي للنموذج الريكاردي :

لا يمكن أن تكون النماذج الاقتصادية واقعية تماماً. فإذا لم تكن أكثر بساطة من العالم الواقعي، فإنها لن تساعدنا على اختراق التعقيدات، وعلى تنظيم تفكيرنا. والنموذج الريكاردي أبسط من أن يصف بدقة أسباب التجارة الدولية ومؤثراتها.

إن البيانات الرئيسة التي يقدمها النموذج توضح العلاقات الهامة التي يمكن إثبات بعضها والتحقق منها. ويمكن استخدامها للتنبؤ بتدفقات التجارة الفعلية رغم وجود التعرفات والعوائق التجارية الأخرى.

الجدول (٣-١) :

الناتج لقاء كل عامل، والأداء التصديري المقارن،

بريطانيا العظمى والولايات المتحدة، ١٩٥٠

الفرق في الناتج لكل عامل	عدد الصناعات		
	الإجمالي	صادرات الولايات المتحدة أصغر من الصادرات البريطانية	.صادرات الولايات المتحدة أكبر من الصادرات البريطانية
ناتج الولايات المتحدة لكل عامل أقل من (٤ ,٣) أمثال الناتج البريطاني	٢٦	٢٢	٠٤
ناتج الولايات المتحدة لكل عامل يساوي على الأقل (٤ ,٣) أمثال الناتج البريطاني	١٣	٠٣	١٠
الإجمالي	١٩	٢٥	١٤

* المصدر : مأخوذ من روبرت م. ستيرن (Robert M. Stern)، «الانتاجية البريطانية والأمريكية والتكاليف المقارنة في التجارة الدولية»، صحف أكسفورد الاقتصادية، ١٤ /أكتوبر/ ١٩٦٢م.

لقد قام روبرت أم ستيرن بأحد اختبارات النموذج الريكاردي، ولُخِّصَ عمله في الجدول (٣-١). وينظر الجدول في صادرات بريطانيا العظمى والولايات المتحدة في عام ١٩٥٠، وهو العام الذي تتوفر لدينا فيه معطيات مفصلة حول الانتاجية

(متطلبات العمل) في صناعات البلدين. ويركز على صادرات البلدين. ويركز على الصادرات البريطانية والأمريكية إلى بلدان العالم الثالث، وذلك لتفادي التشوهات التي تنجم عن الفروق في الحواجز التجارية البريطانية والأمريكية[٦].

لقد كان الناتج لكل عامل في الولايات المتحدة، عام ١٩٥٠م، أعلى بكثير مما هو عليه في بريطانيا العظمى. وبعبارة أخرى، كانت متطلبات العمل أدنى بكثير. وكان ذلك صحيحاً في كل صناعة تقريباً الأمر الذي كان في مصلحة الولايات المتحدة بشكل مطلق. بيد أن نسبة الأجور في الولايات المتحدة كانت (٣,٤) أمثال الأجور في بريطانيا العظمى الأمر الذي اكتسح تلك الميزة التي تمتعت بها أمريكا وأزالتها وأتاح بذلك لكل بلد أن تستثمر ميزتها المقارنة.

ولنبين صحة ذلك، يمكننا استخدام فروق الأجور بين البلدين لنضيف التسع وثلاثين (٣٩) صناعة التي شملتها دراسة شتيرن (Stern). ففي (٢٦) صناعة كان الناتج لكل عامل في الولايات المتحدة أقل من (٣,٤) أمثال الناتج في بريطانيا العظمى. وفي ضوء ما علمناه من الشكل (٣-٧) لا بد من توقع أن بريطانيا العظمى قد أفادت من ميزتها المقارنة في تلك الصناعات. وفي (١٣) صناعة كان الناتج لكل عامل في الولايات المتحدة يساوي على الأقل (٣,٤) أمثال الناتج في بريطانيا العظمى، ولا بد من التوقع بأن الولايات المتحدة قد أفادت من ميزتها المقارنة في تلك الصناعات. ولقد شملت هذه التنبؤات في الجدول (٣-١). وكانت الصادرات البريطانية في (٢٢) حالة من أصل الـ (٢٦) حالة المذكورة أعلاه أكبر من

---

(٦) تتأثر الصادرات البريطانية إلى الولايات المتحدة بالحواجز التجارية الأمريكية، كما تتأثر الصادرات الأمريكية إلى بريطانية بالحواجز التجارية البريطانية. لذلك فإن التجارة الثنائية بين البلدين تتشوه بسبب الفروق الموجودة بين حواجزهما التجارية. كذلك الصادرات البريطانية والأمريكية إلى فرنسا تتأثر بالحواجز التجارية الفرنسية، ولكن الآثار الواقعة على صادرات البلدين متماثلة تقريباً. لم يكن ذلك صحيحاً تماماً عام ١٩٥٠م عندما سلكت البلدان الأوربية سلوكاً تمييزياً ضد السلع القادمة من الولايات المتحدة وذلك للحفاظ على الدولارات النادرة، كما أن بلدان الكومنولث منحت الصادرات البريطانية معاملة الأفضلية/. ربما لا يكون هذا صحيحاً اليوم، لأن بريطانيا وفرنسا كليهما عضوان في المجموعة الأوربية التي يقبل أعضاؤها صادرات بعضهم البعض بحرية.

الصادرات الأمريكية. وكانت الصادرات الأمريكية في (١٠) حالات من أصل الـ (١٣) حالة الأخرى أكبر.

يُعد هذا التماثل مدهشاً. فإن عدد الاستثناءات البالغة سبع استثناءات في مجملها تعد أقل مما يتوقع المرء، علماً بأن التعرفات والحواجز التجارية الأخرى تشوه التدفقات التجارية، وأن كل واحدة من الـ(٣٩) صناعة تشمل شركات عديدة تنتج سلعاً متميزة، وأن الفروق في الانتاجية ليست هي سبب التجارة الوحيدة.

خلاصة :

حسب النموذج الريكاردي، تعزى الفروق في الأسعار النسبية عبر البلدان إلى الفروق في متطلبات العمل. إذ ربما تستخدم بلد ما عمالة أقل في كل صناعاتها. في حين لا تحول ميزتها المطلقة في الكفاءة، على أية حال، دون قيامها بتجارة مربحة مع بلدان أقل كفاءة. وسوف يكون لهاميزة مقارنة في تلك الأنشطة التي تكون فيها ميزتها المطلقة هي الأكبر.

وبما أن متطلبات العمل في النموذج الريكاردي ثابتة، فإن تكاليف العمل أيضاً تكون ثابتة. ولهذا فإن شروط الطلب لا تحدد النموذج التجاري في حالة البلدين والسلعتين. إنها تساعد في تحديد معدلات التبادل التجاري، على أية حال، وتؤثر بالتالي على توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة. وإذا كانت أذواق بلد ما متميزة لصالح سلعة تصديرية لبلد آخر (أو إذا كانت بلد ما أكبر بكثير من البلد الأخرى) فإنها لن تتخصص كلياً، وسوف تستحوذ البلد الأخرى على جميع المكاسب الناجمة عن التجارة.

عندما تكون هناك بلدان عديدة وسلع كثيرة، فإن شروط العرض والطلب، تتضافر لتحديد نمط الانتاج في كل بلد، وبالتالي لتحديد تركيب السلعة التجارية لكل بلد.

يتم تحديد نسب الأجور النقدية عبر عملية تحويل الميزة المطلقة إلى ميزة مقارنة. فالبلد ذات متطلبات العمل المنخفضة في جميع صناعاتها سوف يكون لديها أجور نقدية أعلى من بلد ذات متطلبات عمل عالية، مع أخذ سعر الصرف بين عمليتهما في الحسبان. ولهذا فإن بلداً ذات أجور منخفضة لا تحتاج إلى أن تخضع للميزة «غير المشروعة» في التجارة، إذ إن الأجور المنخفضة عادة تعكس إنتاجية منخفضة.

يؤكد العمل التجريبي في النموذج الريكاردي تنبؤات النموذج المتعلقة بمؤثرات الفروق في الانتاجية وفي معدلات الأجور عبر البلدان على تركيبة التجارة.

أما معدلات الأجور الحقيقية فتحدد بفضل نمط الانتاج ومعدلات التبادل التجارية. فعندما تتخصص بلدان كلياً، فإن التجارة لا تؤثر في الأجر الحقيقي لكل بلد بدلالة سلعتها التصديرية، بل ترفع الأجر الحقيقي بدلالة سلعتها المستوردة. ووفقاً لذلك تنزع التعرفات إلى تخفيض المكاسب الناجمة عن التجارة عن طريق رفع سعر السلعة المستوردة وهكذا تخفض الأجر الحقيقي المقدر بدلالة السلعة المستوردة.

أسئلة ومسائل :

(١) «بما أن الحكومة تستطيع التأثير على الميزة المقارنة عن طريق تقديم عون للشركات لاستثماره في رفع الانتاجية، فإن المكاسب الناجمة عن التجارة تكون مصطنعة. لذلك ينبغي ألا يعترض أحد عندما تستخدم الحكومة التعرفات بدلاً من ذلك لحماية الشركات من المنافسة الأجنبية» إشرح هذا القول.

(٢) «في النموذج الريكاردي، يرفع انفتاح التجارة الأجر الحقيقي بدلالة السلع المستوردة دون تخفيضها بدلالة السلعة المصدرة، ولهذا على العمال أن يحبذوا التجارة. بيد أن العمال الذي يواجهون منافسة استيرادية، يعارضون، عادة، التجارة، ولهذا هناك خطأ ما في النموذج». إشرح هذا القول وعلق عليه.

(٣) باستخدام الأرقام التالية العائدة لفرنسا وألمانيا، والمتعلقة بسلعتي الحنطة والفولاذ، ارسم منحنى تحويل عالمي لهذين البلدين :

البلد	عدد العمال	العمال اللازمون للإنتاج بوشل حبوب	طن فولاذ	زوج أحذية
فرنسا	١٠٠	٠٢	٠٥	٠٤
ألمانيا	١٦٠	٠٤	١٠	٠٦
إيطاليا	٠٦٠	٠٥	٢٠	٠١

أي بلد سوف تصدر الفولاذ؟ وليكن معدل الأجر في فرنسا وألمانيا هو (١٠) دولارات قبل انفتاح التجارة ولنفرض أن الأجر الألماني ثابت. ماذا يجب أن يحدث للأجر الفرنسي لدى تخصص البلدين كلياً بعد انفتاح التجارة؟

(٤) باستخدام الأرقام الموجودة في (٣) أعلاه والعائدة إلى ألمانيا وإيطاليا وإلى سلعتي الفولاذ والأحذية، احسب السعر النسبي للفولاذ في كل بلد قبل انفتاح التجارة، واحسب الأجر الحقيقي في كل بلد بدلالة الفولاذ، وبدلالة الأحذية. وليكن السعر النسبي للفولاذ أربعة أزواج من الأحذية لكل طن من الفولاذ بعد انفتاح التجارة. فماذا يحدث للأجر الحقيقي لكل بلد بدلالة الفولاذ وبدلالة الأحذية؟

(٥) باستخدام الأرقام في (٣) العائدة إلى فرنسا وألمانيا وإيطاليا وإلى سلعتي الحبوب والأحذية، ارسم منحنى تحويل عالمي للبلدان الثلاثة. ثم أدرج في قائمة جميع احتمالات الأنماط التجارية والأسعار النسبية التي سوف تسود فيما يتعلق بسلعة الحبوب.

(٦) باستخدام الأرقام في (٣) العائدة إلى ألمانيا وإيطاليا وإلى سلع الحبوب والفولاذ والأحذية، حدد أدنى نسبة وأعلى نسبة للأجور (يقسم الأجر الألماني على الأجر الإيطالي) والتي يمكن للتجارة أن تحدث عندها. وماذا سوف تنتج كل بلد عند هذه النسب؟ وإذا كانت نسبة الأجور هي (١,٢٥) فماذا سوف تنتج كل بلد؟ وماذا يمكن أن تقول بشأن النمط التجاري عند كل نسبة من نسب الأجور؟

☆ ☆ ☆

- ٤ -

ميزات العوامل والميزة المقارنة

القضايا :

لقد خدم النموذج الريكاردي المعروض في الفصل الثالث غايات هامة عديدة. فقد فسرًا الفروق الدولية في شروط العرض، وتتبّع شروط العرض والطلب في تحديد النمط التجاري وتوزيع المكاسب الناجمة عن التجارة، وركز على تعديلات أسعار الأجور اللازمة لتحقيق التوازن في الأسواق الدولية. ولكنه لم يُلْقِ إلا قليلاً من الضوء على قضايا هامة أخرى؛ فنحن إذاً بحاجة إلى نموذج آخر لدراستها :

* كيف ترفد الفروق في ميزات العوامل الفروقَ في شروط العرض.
* كيف تنعكس هذه الفروق في أسعار العوامل والمنتجات.
* كيف تؤثر التجارة في أسعار العوامل وفي توزيع الدخل.

لقد قام بتطوير النموذج المطروح في هذا الفصل إيلي هيكشر (Eli Hecks-cher) وبيرتيل أوهلن (Bertil Ohlin) في عشرينات القرن العشرين، وشُذِّب من قبل علماء اقتصاد عديدين من بينهم بول ساموليسن (Paul Samuelson).

وللتركيز على تأثير عروض العوامل، يفترض هذا النموذج أن يكون لدى كل البلدان تقنيات متماثلة، مع إلغاء الفروق في متطلبات العمل التي كانت سبباً رئيساً في التجارة بموجب النموذج الريكاردي؛ ويتجاوز بعض الأسباب الأخرى

أيضاً. فصيغة النموذج التي سندرسها، على سبيل المثال، لا تدخل تأثير حجم البلد في الحسبان، وذلك عن طريق افتراض عدم وجود اقتصاد وفورات الحجم*، وتتجاوز تأثير شروط الطلب وذلك بافتراض تطابق أذواق المستهلكين.

نظرية هيكشر - أوهلين (Heckscher - Ohlin) :

إن منهج هيكشر - أوهلين في معالجة نظرية التجارة، والمعروف كذلك بـ«منهج ميزات العوامل» مبني على افتراضين هما :

(١) تختلف السلع في متطلبات العوامل. فمثلاً تتطلب السيارات رأس مال لكل عامل أكبر مما يتطلبه إنتاج الأثاث أو القماش، والطائرات تتطلب أكثر من السيارات وبعبارة أخرى، يمكن تصنيف السلع بحسب «كثافة العوامل».

(٢) تختلف البلدان في مواهب العوامل. فبعضها يملك رأس مال كبير لكل عامل، وبعضها لديه القليل جداً. وبعبارة أخرى، يمكن تصنيف البلدان بحسب «وفرة العوامل».

يقود هذان الافتراضان إلى النظرية الجوهرية لنموذج هيكشر - أوهلين. فبلد ذات وفرة في رأس المال تنزع إلى التخصص في إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية، وسوف تصدر، بالتالي، تلك السلع لقاء سلع ذات كثافة عمالية. وهذا سوف ينقذها من الندرة النسبية للعمالة لديها. ويمكن صياغة النظرية في عبارات عامة على النحو التالي :

«تقوم التجارة على الفروق في وفرة العوامل،
كما تُشَكِّلُ الآثار الرئيسة لتلك الفروق».

هنالك طريقتان للبرهنة على نظرية هيكشر - أوهلين. إذ يمكننا أن نبين كيف أن الفروق في ميزات العوامل تؤدي إلى إيجاد فروق في منحنيات التحويل. وهذه

(*) نمط من الانتاج يتميز بانخفاض الكلفة نتيجة «الضخامة الانتاج». (المترجم)

الاستراتيجية الأولى تنتج «صيغة نسب العوامل» لنظرية هيكشر - أوهلين. ويمكننا، بدلاً من ذلك، أن نبين كيف أن الفروق في أسعار العوامل تؤدي إلى وجود فروق في أسعار السلع. وهذه الاستراتيجية الثانية تسفر عن «صيغة الأسعار النسبية» للنظرية. وفي ظل افتراضات قوية معينة، فإنها تؤدي، فضلاً عن ذلك، إلى فرضية أخرى هي : التجارة تلغي الفروق في أسعار العوامل. وكلتا الاستراتيجيتين تشرحان في هذا الفصل.

هنالك أشكال مختلفة لنموذج هيكشر - أوهلين. فالصيغة المدروسة في هذا الفصل تستعير فرضية تستخدم في النموذج الريكاردي.

وتعمل متطلبات عوامل ثابتة لكل وحدة من الناتج. أما الصيغة التي سوف تدرس في الفصل السادس فتلطف ذلك الافتراض. سوف تعتمد متطلبات العوامل على أسعار العوامل.

ميزات العوامل، والانتاج، والتجارة في نموذج هيكشر - أوهلين :

يعتمد شكل منحنى التحويل الريكاردي على متطلبات العمل وعلى مورد العمالة. في حين يعتمد شكله في نموذج هيكشر - أوهلين على متطلبات العمال ورأس المال، معاً، وعلى موارد العمالة ورأس المال.

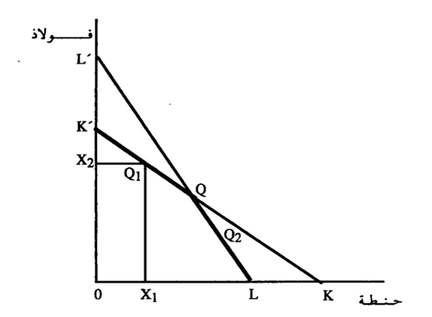
ميزات العوامل ومنحنى التحويل :

إذا كان لدى بلدٍ ما موردٌ غير محدد من رأس المال، فإن نواتجها تعتمد على متطلبات العمل وعلى عرض العمالة، كما هو الحال في النموذج الريكاردي. إذ سوف يعمل ذلك البلد في ظروف العمالة الممثلة بالخط البياني (´LL) في الشكل (٤ -١) الذي يشبه منحنى التحويل الريكاردي. وباستخدام ذلك البلد لجميع عماله في زراعة الحنطة فإنه ينتج كمية قدرها (OL) بوشلاً. وإذا ما استخدم جميع عماله في صناعة الفولاذ، فإنه ينتج كمية قدرها (´OL) طناً. وبتقسيم عماله بين النشاطين فإنه ينتج مجموعات من الحنطة والفولاذ تقع على الخط (´LL). وفضلاً عن ذلك،

يمكن بيان السعر النسبي للحنطة في كل نقطة من الخط (´LL) بفضل ميل خط الحصر العمالي الذي يساوي نسبة متطلبات العمل في كلا النشاطين.

إما إذا كان لدى بلدٍ ما مورد غير محدود من العمالة، فإن نواتجها تعتمد على متطلبات رأس المال وعلى مورد رأس المال. وسوف تعمل على الخط (´KK) الذي يمثل الحصر العمالي لدى البلد. فإذا ما استخدمت كل رأسمالها في زراعة الحنطة فإنها تنتج كمية قدرها (OK) بوشلاً. وباستخدامها لكل رأسمالها في صناعة الفولاذ، غإنها تنتج كمية قدرها (´OK) طناً. وإذا ما قسمت رأسمالها بين النشاطين فإنها تنتج مجموعات من الحنطة والفولاذ تقع على الخط (´KK). ويمكن بيان السعر النسبي للحنطة في كل نقطة من الخط (´KK) بميل خط الحصر العمالي الذي يساوي نسبة متطلبات رأس المال.

الشكل (٤ -١): عروض العوامل، ومتطلبات العوامل، والناتج



شرح الشكل (٤ -١) :

يحدد مورد العمالة ومتطلبات العمالة خط القيد العمالي (LL´). في حين يحدد مورد رأس المال ومتطلبات رأس المال خط قيد رأس المال (KK´). ويحدد خطا القيد هذان منحنى التحويل (LQK´)، وتكون نقطة الناتج الناجم عن الاستخدام الكامل هي (Q). فإذا ما أنتجت البلد في النقطة (Q_1) فإن السعر النسبي للحنطة سوف يُمثَّل بميل الخط (KK´) وسوف يظل بعض العمال عاطلين عن العمل. أما إذا أنتجت في النقطة (Q_2) فإن السعر النسبي للحنطة يُمثَّل بميل الخط (LL´)، وسوف يظل جزء من رأس المال غير مستخدم.

وعندما تكون موارد العمالة ورأس المال محدودة، فإن قيد(*) العمال وقيد رأس المال يعملان معاً لتحديد منحنى التحويل العائد لذلك البلد. وهو ممثل في

(*) مصطلح «قيد» هو نفسه مصطلح «حصر»

الشكل (٤ -١) بالمنحنى (´LQK) الذي تم الحصول عليه بفضل السؤال عما يستطيع البلد إنتاجه بموارد محدودة من العمال ورأس المال. ولنفرض أن هذا البلد ينتج كمية من الحنطة قدرها (OX_1)؛ فيكون ناتجه من الفولاذ محدوداً بـ (OX_2) طناً وذلك بسبب محدودية مورد رأس المال لديه.

يبين الشكل (٤ -١) ثلاث نقاط من النواتج. فعند النقطة التي ذكرت قبل قليل وهي (Q_1) تتحدد النواتج بقيد رأس المال، ويمثل السعر النسبي للحنطة بميل ذلك القيد. ويستخدم الاقتصاد كل رأس ماله، ويبقى جزء من العمال عاطلين عن العمل. وبالمقابل، تحدد النواتج في النقطة (Q_2) بفضل قيد العمالة، ويمثل السعر النسبي للحنطة بمثل ذلك القيد. وتستخدم البلد كل عمالها، ولكن يبقى جزء من رأسمالها غير مستخدم. وأخيراً هناك النقطة (Q) حيث يتقاطع الخطان (´LL) و(´KK)، وتحدد النواتج بالقيدين معاً؛ وتستخدم البلد جميع عمالها وكل رأسمالها، وبالتالي يمكن وصف النقطة (Q) بأنها نقطة الناتج كامل الاستخدام. ويحدد السعر النسبي في النقطة (Q) بشروط الطلب. وعندما تنتج بلد ما وتستهلك في تلك النقطة فإن منحنى السواء يمر بها، ويصبح السعر النسبي للحنطة مساوياً إلى ميل منحنى السواء ذاك.

لاحظ أن خط القيد العمالي أشد ميلاً من خط القيد الرأسمالي. وهذا يعني أن الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية وأن الحنطة هو السلعة ذات الكثافة العمالية. والبرهان موجود في الفقرة (٣) من الملحق (A) بيد أن تجربة بسيطة يمكن أن تجعل تلك النقطة أكثر وضوحاً. ولنفرض أن بلداً ما بدأت في النقطة (Q) حيث استخدام عاملي الانتاج استخداماً كاملاً. ولنفرض أن تلك البلد تزيد من ناتج الحنطة لديها، فإنه سوف ينتقل إلى نقطة مثل (Q_2) واقعة على خط القيد العمالي حيث استخدم العمال كافة، ولكن رأس المال لم يستخدم كاملاً. وتكون الزيادة في الحنطة قد امتصت العمالة التي تحررت بفضل تناقص ناتج الفولاذ، ولكنها لم تمتص كل رأس المال المتحرر. وبالتضمين، نجد أن الفولاذ يستخدم من رأس المال لكل عامل أكثر مما تستخدم الحنطة من رأس المال لكل عامل، كما أن الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

نظرية رايبزينسكي (Rybczynski) :

ماذا يحدث مع وجود زيادة في مورد رأس المال؟ الجواب في الشكل (٤ -٢)؛ حيث ينتقل خط قيد رأس المال باتجاه الخارج من (´KK) إلى (´K*K*)، ويصبح منحنى التحويل هو (´LQ*K*)، وتنتقل نقطة الناتج كامل الاستخدام من (Q) إلى (Q*)، وهكذا يرتفع ناتج الفولاذ، ويهبط ناتج الحنطة.

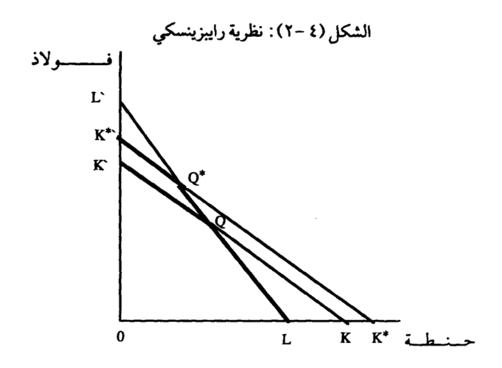
والنتيجة هي ما يعرف بـ «نظرية رايبزينسكي» نسبة إلى عالم الاقتصاد الذي اكتشفها، والتي يمكن صياغتها على النحو التالي :

«عندما تستخدم عروض العوامل استخداماً كاملاً، وعندما تكون متطلبات العوامل معلومة، فإن زيادة في عرض أحد عوامل الانتاج ترفع ناتج السلعة التي تستخدم ذلك العامل استخداماً مكثفاً، وتخفض ناتج السلعة الأخرى»

تعد هذه النظرية أساسية لتشغيل نموذج هيكشر - أوهلين. وسوف نستخدمها قريباً لنبين كيف أن الفروق الدولية في ميزات العوامل تحدد نموذج التجارة. وسوف نستخدمها في الفصل السادس لنبين كيف أن التغيرات في ميزات العوامل تؤثر في معدلات التبادل التجاري.

هنالك برهان رسمي لنظرية رايبزنسكي في المقطع (٣) من الملحق (A). وهناك شرح آخر في الشكل (٤ -٣) الذي يبين بوضوح كيف أن عروض العوامل ومتطلبات العوامل تحدد موقع نقطة الناتج ذي الاستخدام الكامل. إن ميل الخط (OC) يقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الحنطة، والأبعاد الموجودة على الخط تقيس ناتج الحنطة. أما ميل الخط (OS) فيقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الفولاذ، والأبعاد الموجودة على الخط تقيس ناتج الفولاذ. وبما أن الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية فإن (OS) يكون أكثر ميلاً من (OC).

الشكل (٤ -٢): نظرية رايبزينسكي



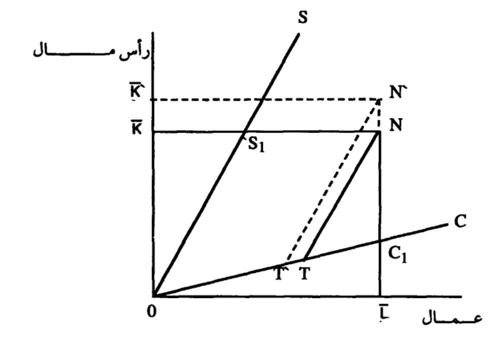
شرح الشكل (٤ -٢) :

إن زيادة في مورد رأس المال تنقل منحنى التحويل من (LQK`) إلى (LQ*K*`) وتنقل نقطة الاستخدام الكامل من (Q) إلى(Q*). وبما أن الفولاذ يعد سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من الحنطة، فإن ناتج الفولاذ كامل الاستخدام يزداد في حين ينقص ناتج الحنطة كامل الاستخدام.

ولنفرض أن لدى بلد ما من العمالة ما قدره (OL̄)، وأن ميزات العوامل لديها محددة بالنقطة (N)، فإنه إذا لم ينتج ذلك البلد شيئاً سوى الحنطة، السلعة ذات الكثافة العمالية، فسوف نستطيع إنتاج (OC_1) بوشلاً من الحنطة، مستخدمة كل ما لديها من عمالة، و($\bar{L}C_1$) من رأسمالها، في حين يظل (C_1N) من رأسمالها خاملاً. وإذا لم تنتج شيئاً سوى الفولاذ، فلسوف تصنع (OS_1) طناً، مستخدمة كل رأسمالها و($\bar{K}S_1$) من عمالتها، وهكذا يبقى (S_1N) من عمالتها خاملاً. هنالك طريقة واحدة فقط تستطيع بموجبها استخدام ميزة العوامل لديها بكامل طاقتها.

ارسم خطاً (NT) موازياً للخط (OS) إلى أن يقطع الخط (OC) في النقطة (T). يمكن استخدام هذا الخط لقياس ناتج الفولاذ إضافة إلى كميات العمال ورأس المال المستخدمة في صناعة الفولاذ. في النقطة (T) إذن، تنتج البلد (NT) فولاذاً و(OT) حنطة. وهذه هي الكميات التي ظهرت في النقطة (Q) وهي نقطة الناتج كامل الاستخدام في الشكلين (٤ -١) و(٤ -٢).

الشكل (٤ -٣) : عروض العومل، ومتطلبات العوامل، والنواتج المختلطة



شرح الشكل (٣-٤) :

تقيس الأبعاد الموجودة على الخط (OC) ناتج الحنطة، وميله يقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الحنطة. أما الأبعاد على (OC) فتقيس ناتج الفولاذ، وميله يقيس نسبة العمالة إلى رأس المال في إنتاج الفولاذ. والبلد التي لديها ($O\bar{L}$) عمالة و($O\bar{K}$) رأس مال تستطيع إنتاج كمية من الحنطة قدرها (OC_1)، ويظل (C_1N) من رأسمالها خاملاً. وتستطيع إنتاج (OS_1) من الفولاذ، ولكن يظل (S_1N) من عمالتها خاملاً. وتستطيع

إنتاج مجموعات من الحنطة والفولاذ، على أية حال، وتستخدم واحدة من هذه المجموعات وهي (OT) حنطة و(NT) فولاذاً كلا العاملين بالطاقة الكاملة. وإن زيادة في عرض رأس المال إلى (`OK) ترفع ناتج الفولاذ كامل الاستخدام إلى (`N`T) وتخفض ناتج الحنطة كامل الاستخدام إلى (`OT).

ليزدد عرض رأس المال إلى (`OK) مع الحفاظ على عرض العمالة ثابتاً، ولتقدر ميزة العوامل بـ (`N) ونواتج الحنطة والفولاذ كاملة الاستخدام بـ (`T)؛ فإن البلد تستطيع إنتاج (`NT) من الفولاذ، وهي كمية أكبر من(NT) وتستطيع أنتاج (`OT) من الحنطة، وهي كمية أقل من (OT). ولهذا فإن الزيادة في عرض رأس المال ترفع ناتج الفولاذ كامل الاستخدام وهو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية، وتخفض ناتج الحنطة كامل الاستخدام، وهو السلعة ذات الكثافة العمالية.

صيغة نِسَب العوامل في نظرية هيكشر – أوهلين :

كي نرى كيف أن ميزات وخصائص عوامل الإنتاج تقود إلى التجارة الدولية، ندرس بلدين إحداهما كثيرة الرجال والأخرى قليلة الرجال، والموصوفتين في الشكل (٤ –٤). لكلا البلدين شروط طلب متماثلة ممثلة بمجموعة من منحنيات السواء. ولديهما تقنيات متماثلة أيضاً، وهذا يعني أن ميلي خطي قيد رأس المال وقيد العمالة متماثلين كذلك في البلدين. ويختلفان فقط في ميزات العوامل لديهما فالبلد وفيرة الرجال يكون لديها عمالة كبيرة ورأس مال صغير. أما البلد قليلة الرجال فيكون لديها عمالة قليلة ورأس مال كبير.

وتدلنا نظرية رايزنسكي كيف يختلف منحنيا التحويل العائدان للبلدين إذ يكون منحنى التحويل للبلد كثيرة الرجال هو (LQK)، ويكون منحنى التحويل للبلد قليلة الرجال هو (L*Q*K*). وعندما يستخدم العمال ورأس المال بالطاقة

الكاملة في كل بلد في النقطتين (Q) و(*Q) فإن البلد كثيرة االرجال تنتج حنطة أكثر من البلد قليلة الرجال. لأن الحنطة سلعة ذات كثافة عمالية، وتنتج البد قليلة الرجال فولاذاً أكثر من البلد كثيرة الرجال لأن الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية[١].

قبل انفتاح التجارة بين البلدين، تنتج البلد كثيرة الرجال في نقطة الاستخدام الكامل (Q) واضعة متسهلكيها على (U_0) وهو أعلى منحى سواء يصله البلدان. في حين تنتج البلد قليلة الرجال في النقطة (*E) على خط قيد العمالة لديها واضعة مستهلكيها على منحى السواء ذاك نفسه[٢].

ويعطى السعر النسبي للحنطة في كل بلد بميل منحنى السواء في نقطة ناتج البلد. لكن (U_0) أكثر انبساطاً في (Q) منه في (*E)، وهكذا يكون السعر النسبي للحنطة الذي هو سلعة ذات كثافة عمالية أدنى في البلدكثيرة الرجال التي هي بلد الوفرة العمالية. وهذا يتيح الفرصة لانفتاح التجارة بين البلدين.

وبعد انفتاح التجارة، ينبغي أن يكون السعر النسبي للحنطة هو نفسه في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال. ويُعطى بميلي الخطين المتوازيين (QP) و(*P*Q) اللذين يربطان نقطتي الانتاج والاستهلاك للبلدين ويشكلان مثلث تجارتيهما. وينبغي أن يرتفع السعر النسبي للحنطة في البلد كثيرة الرجال، وينخفض في البلد

---

(١) يمكن اشتقاق منحنيي التحويل للبلدين عن طريق افتراض أنهما ينطلقان من عروض العوامل ذاتها ومن ثَم بزيادة عرض العمالة في البلد كثيرة الرجال، وعرض رأس المال في البلد قليلة الرجال. ولنفرض أنهما بدأتا بعروض عوامل تعطي للبلدين منحنى التحويل (L^*ZK)؛ فإن زيادة في عرض العمالة ينقل خط قيد العمالة من (L^*Z) إلى (LQ) معطياً بذلك منحنى التحويل للبلد كثيرة الرجال، وإن زيادة في مورد رأس المال ينقل خط قيد رأس المال من (KZ) إلى (K^*Q^*) معطياً بذلك منحنى التحويل للبلد قليلة الرجال.

(٢) يمكن رسم (U_0) بطريقة تضع البلد قليلة الرجال في نقطة الاستخدام الكامل، ويمكن رسمه، بالمثل، بطريقة تضع البلد كثيرة الرجال على نقطة قيد رأس المال العائد إليها. والحالة المبينة في الشكل (٤ -٤) تم اختيارها لتغطية الاحتمالين بآن واحد. [فلا حاجة للبلدين أن ينطلقا على منحنى السواء ذاته، إذ تم اختيار هذا الحل لملائمته، كما هو الحال في الفصل (٢)].

قليلة الرجال. يبقى الانتاج في البلد كثيرة الرجال في (Q) بيد أن المستهلكين ينتقلون إلى (P) على منحنى سواء أعلى هو (U_1). أما في البلد قليلة الرجال فينتقل الانتاج إلى (*Q) والمستهلكون إلى (*P) على منحنى سواء أعلى هو (U_2). وتصدر البلد كثيرة الرجال (MQ) حنطة، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية؛ في حين تصدر البلد قليلة الرجال (*M*Q) فولاذاً، وهو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

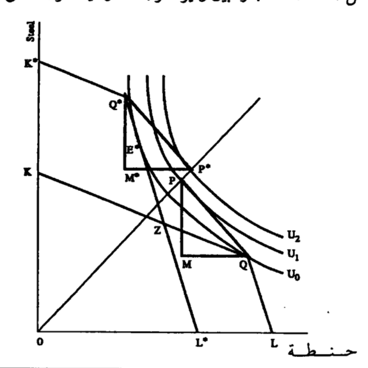
لاحظ أن البلدين ينتهيان في نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائد إليهما. فهذا الرسم البياني، إذن، يشرح احتمالين هما: النواتج لا تتغير في البلد كثيرة الرجال، والتي تبدأ في النقطة (Q) وتظل عندها. وبعبارة أخرى تكون مكاسبها من التجارة هي مكاسبها من التغيير الدولي. في حين تتغير النواتج في البلد قليلة الرجال كلما تحركت من (*E) إلى (*Q) رافعة بذلك انتاجها من الفولاذ ومخفضة انتاجها من الحنطة. وبذلك تشمل مكاسبها من التجارة المكاسب الناجمة عن التخصص الدولي.

وهكذا نكون قد برهنا على صيغة نسب العوامل لنظرية هيكشر - أوهلين، رابطين نموذج التجارة بميزات العوامل. فالبلد وفيرة العمال تصدر دائماً السلعة ذات الكثافة العمالية، وتزيد إنتاجها من تلك السلعة إذا لم تنطلق من نقطة الاستخدام الكامل العائدة لها. أما البلد وفيرة رأس المال فتصدر دائماً السلعة ذات الكثافة الرأسمالية وتزيد إنتاجها من تلك السلعة إذا لم تنطلق من نقطة الاستخدام الكامل العائدة لها. (في الصيغة الأعم للنموذج المعروض في الفصل السادس، تزيد البلد وفيرة العمالة، دائماً، إنتاجها من السلعة ذات الكثافة العمالية، في حين تزيد البلد وفيرة رأس المال، دائماً، إنتاجها من السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

أسعار العوامل، وأسعار السلع، والتجارة في نموذج هيكشر أوهلين :

هنالك علاقة قوية بين أسعار السلع وأسعار العوامل في نموذج هيكشر - أوهلين. إذ إن زيادة في السعر النسبي للسلعة ذات الكثافة العمالية تؤدي إلى رفع السعر النسبي للعمالة، والمعرَّفة بأنها أجر العمالة مقسومٌ على العائد إلى رأس المال.

الشكل (٤ -٤): التجارة بين وفيرة الرجال، وقليلة الرجال من البلدان



شرح الشكل (٤ -٤) :

تكون البلد وفيرة الرجال، قبل انفتاح التجارة، في نقطة الاستخدام الكامل (Q) على منحناها التحويلي (LQK). ويعطى السعر النسبي للحنطة بميل منحنى السواء (U_0) حيث يتقاطع مع (Q). وتكون البلد قليلة الرجال في نقطة القيدالعمالي. (E*) على منحناها التحويلي (L*Q*K*)؛ ويُعطى السعر النسبي للحبوب بميل منحنى السواء (U_0) حيث يتقاطع مع (E*). وبما أن (U_0) أكثر انبساطاً في (Q) منه في (E*) يكون السعر النسبي للحنطة في البلد وفيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال. وعند انفتاح التجارة يُعطى السعر النسبي للحنطة بميلي الخطين المتوازيين (QP) و(P*Q*). ويظل المنتجون في البلد وفيرة الرجال في (Q_1) وينتقل المستهلكون إلى (P) على منحنى السواء (U_1). إن مثلث التجارة العائد للبلد وفيرة الرجال هو (MQP). ينتقل المنتجون في البلد قليلة الرجال إلى نقطة الاستخدام الكامل (Q*) رافعين ناتج الفولاذ وخافضين ناتج الحنطة، أما المستهلكون فينتقلون إلى (P*) على منحنى السواء (U_2). ويكون مثلث التجارة العائد للبلد قليلة الرجال هو (M*P*Q*).

أسعار العوامل واستخدام العوامل :

انظر الشكل (٤ -١) حيث استخدم القيد العمالي وقيد رأس المال لاشتقاق منحنى التحويل. ففي نقطة مثل (Q_1) على خط قيد رأس المال تَظَلُّ بعض عمالة البلد عاطلة. وفي حال غياب ترتيبات مؤسساتية تحول دون انخفاض معدلات الأجور (مثل عقود الاتحادات، أو قوانين الحدود الدنيا للأجور) فإن معدل الأجور ينبغي أن يكون صفراً. ولهذا ينبغي أن يكون السعر النسبي للعمالة صفراً. وفي نقطة مثل (Q_2) على خط القيد العمالي يظل بعضٌ من رأسمالها غير موظف، وينبغي أن يكون العائد إلى رأس المال صفراً. وبذلك يجب أن يكون السعر النسبي للعمالة غير محدود. وعند النقطة (Q)، على أية حال، يكون العاملان قد استثمرا بكامل طاقتهما، ويكون معدل الأجور والعائد إلى رأس المال إيجابيين، وينبغي أن يكون السعر النسبي للعمالة إيجابياً أيضاً.

فضلاً عن أنه في نقاط مثل (Q_1) يُعطى السعر النسبي للحنطة بميل خط قيد رأس المال ولا يكون أدنى من ذلك في أية نقطة أخرى من منحنى التحويل. وفي نقاط مثل (Q_2) يعطى السعر النسبي بميل خط القيد العمالي، ولا يكون أعلى من ذلك في أية نقطة أخرى. وينبغي أن يقع السعر النسبي للحنطة في (Q) بالطبع بين هذين الطرفين.

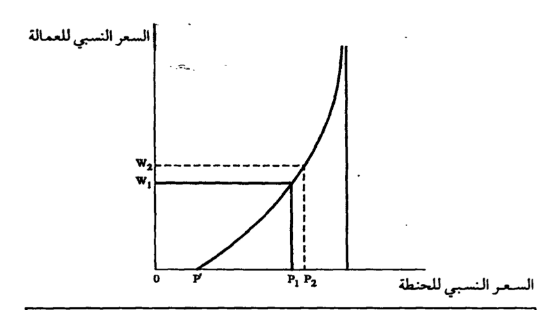
لقد لُخصت هذه النتائج في الشكل (٤ -٥) حيث يبين المحور الأفقي السعر النسبي للحنطة، ويبين المحور الشاقولي السعر النسبي للعمالة. أما البُعد (OP′) فيمثل السعر النسبي للحنطة عندما تكون (Q_1) هي نقطة الناتج في الشكل (٤ -١) وعندما لا يمكن لذلك السعر أن ينخفض أكثر. ويدل المنحنى في الرسم البياني على أن السعر النسبي للعمالة في تلك النقطة هو صفر لأن جزءاً من عمالة البلد ما زالت

عاطلة ولأن معدل الأجور ينبغي أن يكون صفراً. أما البعد (´´OP) فهو السعر النسبي للحنطة عندما تكون (Q_2) هي نقطة الناتج في الشكل (٤ -١) وعندما لا يمكن لذلك السعر أن يرتفع أكثر. ويشير المنحنى إلى أن السعر النسبي للعمالة ينزع إلى اللامحدودية في تلك النقطة لأن جزءاً من رأس مال البلد ما زال غير موظف ولأن العائد إلى رأس المال ينبغي أن يكون صفراً والمنحنى ذاته يعطي بياناً آخر هو أن السعر النسبي للعمالة يرتفع بارتفاع السعر النسبي للحنطة لأن الحنطة هي السلعة ذات الكثافة العمالية.

يتضمن المقطع (٣) من الملحق (A) برهاناً جبرياً على هذه الفرضية، والذي يبين كذلك أن العلاقة في الشكل (٤ -٥) تظل قائمة في البلدين عندما يكون في البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال التقنيات نفسها. لديهما منحنيا تحويل مختلفان لأنهما تملكان ميزات مختلفة للعوامل، ولكن يكون لدى كليهما عمالٌ خاملون (معدلات الأجور سوف تكون صفراً) عندما يكون السعر النسبي للحنطة مساوياً لميل خط قيد رأس المال، ويكون لديهما رأس مال خامل (العائد إلى رأس المال سوف يكون صفراً) عندما يكون السعر النسبي للحنطة مساوياً ميل خط القيد العمالي. فضلاً عن أن المنحنين اللذين يربطان ذينك الناتجين سيكونان متماثلين في كلتا البلدين لأنهما تملكان متطلبات عوامل متماثلة.

للشكل (٤ -٥) ثلاثة استخدامات. فهو يمكن أن يستخدم للبرهان على صيغة السعر النسبي لنظرية هيكشر - أوهلين، وليبين كيف أن التجارة تؤثر على توزيع الدخل في كل بلد، وليبين متى تحقق التجارة التوازن بين أسعار العوامل في البلدين.

الشكل (٤ -٥): أسعار العوامل، وأسعار السلع



شرح الشكل (٤ -٥) :

عندما يُعطى السعر النسبي للحنطة بميل خط قيد رأس المال المبين هنا بالبعد (´OP) يكون جزء من العمالة عاطلاً، ويكون معدل الأجور صفراً، والسعر النسبي للعمالة صفراً. وعندما يُعطى السعر النسبي للحنطة بميل خط القيد العمالي المبين بالبعد (´´OP) يكون جزء من رأس المال غير موظف، ويكون العائد إلى رأس المال صفراً والسعر النسبي للعمالة غير محدود. وعندما يقع السعر النسبي للحنطة بين هذين الطرفين يكون السعر النسبي للعمالة إيجابياً ويرتفع بارتفاع السعر النسبي للحنطة. وعندما يرتفع السعر النسبي للحنطة من (OP_1) إلى (OP_2) يرتفع السعر النسبي للعمالة من (OW_1) إلى (OW_2).

صيغة الأسعار النسبية لنظرية هيكشر - أوهلين :

قبل انفتاح التجارة، ينبغي أن يكون السعر النسبي في البلد وفيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال. كان ذلك صحيحاً في الشكل (٤ -٤) حيث بدأت البلد وفيرة الرجال في (Q) والبلد قليلة الرجال في (*E). وتظل هذه المقولة

صحيحة عندما تبدأ البلدان في نقطتي الاستخدام الكامل لديهما. لذلك فإن المنحنى في الشكل (٤ -٥) يشير إلى أن السعر النسبي للعمالة كان ينبغي أن يكون في البلد وفيرة الرجال أدنى قبل انفتاح التجارة الأمر الذي يقودنا مباشرة إلى صيغة السعر النسبي لنظرية هيكشر - أوهلين. فإذا ما كان السعر النسبي للعمالة أكثر انخفاضاً في البلد ما قبل انفتاح التجارة فإن السعر النسبي للسلعة ذات الكثافة العمالية ينبغي أن يكون أكثر انخفاضاً كذلك، وأن تلك البلد سوف تصدر السلعة ذات الكثافة العمالية.

نظرية ستوبلر (Stopler) - صامويلسن (Samouelson) :

تصف نظرية ستوبلر - صامويلسن مؤثرات التجارة في أسعار العوامل وعلى توزيع الدخل. ويمكن وضع نص هذه النظرية التي سميت باسم عالمي الاقتصاد اللذين برهنا عليها، على النحو التالي :

«إن انفتاح التجارة يرفع السعر النسبي للعمالة في البلد وفيرة العمالة، وتخفضه في البلد وفيرة رأس المال»

وبالتضمين، سوف ترفع التجارة نصيب العمالة في الدخل القومي للبلد وفيرة العمالة وتخفض نصيب رأس المال. وسوف يكون لها أثر معاكس على توزيع الدخل في البلد وفيرة رأس المال.

برهان هذه النظرية بسيط. فقد رأينا قبل قليل أن التجارة ترفع السعر النسبي للحنطة في البلد وفيرة العمالة. ولكن زيادة في السعر النسبي للحنطة تؤدي إلى زيادة في السعر النسبي للعمالة، وهي العامل المستخدم بكامل طاقته في زراعة الحنطة. لذلك فإن التجارة ترفع السعر النسبي للعمالة في البلد وفيرة العمالة.

إن الاقتصاديات الأساسية الكامنة وراء هذه النظرية بسيطة كذلك. فأية زيادة في السعر النسبي للقمح تشجع إنتاج القمح وتثبط إنتاج الفولاذ. بيد أن القمح هو سلعة ذات كثافة عمالية، ولهذا فإن الزيادة الناجمة في إنتاج القمح ترفع الطلب على العمالة بنسبة أكبر من انخفاض الطلب على العمالة الناجمة عن انخفاض انتاج

الفولاذ. وهذا برفع نسبة الأجور. وفي الوقت نفسه يؤدي انخفاض إنتاج الفولاذ إلى انخفاض الطلب على رأس المال بنسبة أكبر من زيادة الطلب عليه الناجم عن زيادة انتاج الحنطة وهذا يخفض العائد إلى رأس المال.

يمكن وضع نظرية ستوبلر - صامويلسن بصيغة أقوى. إن زيادة السعر النسبي للحنطة في البلد وفيرة العمالة ترفع الأجر الحقيقي للعمال وتخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. والانخفاض الذي يحصل في البلد وفيرة رأس المال يؤدي إلى انخفاض الأجر الحقيقي وارتفاع العائد الحقيقي إلى رأس المال. فضلاً عن أن هذه التأكيدات تصح في تحديد الأجر الحقيقي بدلالة الحنطة أو بدلالة الفولاذ، وتحديد العائد الحقيقي إلى رأس المال. لقد برهنت هذه الصيغة القوية للنظرية في المقطع (٣) من الملحق (A).

ويمكن إعادة صياغة نظرية ستوبلر - صامويلسن لتركز على الدور الأساسي للتجارة في نموذج لميزات العوامل. إن انفتاح التجارة يقلل من آثار الفروق في ميزات العوامل. فالعمالة وفيرة في البلد كثيرة الرجال، ونادرة في البلد قليلة الرجال، وهي حقيقة تعكسها أسعار العوامل لدى البلدان قبل انفتاح التجارة. فالسعر النسبي للعمالة يكون في البلد كثيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال. وبفضل رفع السعر النسبي للعمالة في البلد كثيرة الرجال وتخفيضه في البلد قليلة الرجال فإن التجارة تعوض عما يسفر عنه الفرق بين ميزات العوامل لدى البلدين. إذ تخفف من عبء نقص العمالة في البلد قليلة الرجال، وتخفف من عبء نقص رأس المال في البلد كثيرة الرجال.

ويمكن استخدام نظرية ستوبلر - صامويلسن لمعالجة حالتين خاصتين هما: مؤثرات التجارة الحرة حرية كاملة، ومؤثرات التعرفات.

نظرية توازن أسعار العوامل:

تنقل نظرية توازن أسعار العوامل نظرية ستوبلر - صامويلسن إلى حدها المنطقي. إذ إنه إذا لم تكن هناك حواجز تجارية أو تكاليف نقل، فإن التجارة سوف

تحقق توازناً في أسعار العوامل لدى البلدان المتاجرة، وليس فقط تقلل الفرق بينها؛ وهي بالتالي سوف تعوض تعويضاً كاملاً على مؤثرات الفرق في ميزات العوامل.

وإذا لم يكن هناك حواجز تجارية أو تكاليف نقل فإن التجارة سوف تحقق توازناً كاملاً في الأسعار النسبية للحنطة في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال. وهذاما فعلته التجارة في الشكل (٤ -٤). وعندما يكون لدى البلدين التقنيات ذاتها، فإنهما، فضلاً عن ذلك، تشتركان في العلاقة الموصوفة بالشكل (٤ -٥) التي تربط الأسعار النسبية للحنطة بالأسعار النسبية للعمالة. ولهذا فإن التجارة سوف توازن تماماً الأسعار النسبية للعمالة في البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال. وإذا ما توازنت الأسعار النسبية للحنطة في النقطة (OP_1) في الشكل (٤ -٥) فإن الأسعار النسبية للعمالة تتوازن في النقطة (OW_1).

يمكن توسيع نطاق نظرية توازن أسعار العوامل بالطريقة ذاتها التي تم فيها توسيع نطاق نظرية ستوبلر - صاموبلسن. فبفضل تحقيق التوازن في الأسعار النسبية للعمالة في البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال، فإن التجارة الحرة الكاملة سوف تحقق توازناً في معدلات الأجور الحقيقية والعائدات الحقيقية إلى رأس المال في كلتا البلدين. ولقد بُرهنت هذه الصيغة القوية للنظرية في المقطع (٣) من الملحق (A)؛ كما عولجت مرةً أخرى في الفصل السادس.

التعرفات الجمركية وأسعار عوامل (الإنتاج):

إذا ما بدأنا من التجارة الحرةّ تماماً، يكون من السهل بيان كيفية تأثير التعرفة الجمركية على أسعار عوامل الانتاج في نموذج ميزات العوامل. فلنفرض أن البلد قليلة الرجال تفرض تعرفة على واردات الحنطة. لقد قلنا قبل قليل أن تعرفة الاستيراد سوف تنزع إلى رفع السعر المحلي للسلعة المستوردة في البلد المستورد، وإلى تخفيض سعرها في البلد المصدّر. وإذا ما بدأنا من نقطة التجارة الحرة في الشكل (٤ -٥) فإن السعر النسبي للحنطة سوف يرتفع من (OP_1) إلى (OP_2) في البلد قليلة الرجال، رافعاً بذلك الأجور النسبية للعمالة من (OW_1) إلى

(OW_2). ولذلك سوف يرفع الأجور الحقيقية ويخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. وسوف يكون له الأثر المعاكس في البلد وفيرة الرجال.

وهكذا تستطيع التعرفة التأثير على توزيع الدخل، ولكن التدخل في الدور الجوهري للتجارة في نموذج ميزات العوامل؛ لأنها تدق إسفيناً بين أسعار منتجات البلدين، كما أنها تدق إسفيناً بين أسعار العوامل لديها، ولن تعود التجارة بقادرة على التعويض الكامل عن مؤثرات الفرق في ميزات العوامل.

توسيع نطاق نموذج هيكشر - أوهلين :

يمكن توسيع نطاق نموذج هيكشر - أوهلين بإضافة المزيد من البلدان والمزيد من السلع، والمزيد من عوامل الانتاج. فإذا ما تحركنا في اتجاه واحد وفي وقت واحد، فإننا ندخل، على أية حال، في صعوبات.

إضافة بلدان :

عندما نضيف بلداً ثالثة بحد ذاتها يغدو النمط التجاري غامضاً، تماماً كما حصل عندما وسعنا نطاق النموذج الريكاردي. فالبلد ذات الاحتياطي الأكبر من رأس المال لكل عامل سوف تصدّر السلعة ذات الكثافة الرأسمالية، أما البلد ذات الاحتياطي الأصغر لكل عامل سوف تصدر السلعة ذات الكثافة العمالية. ولكننا لا نستطيع التنبؤ بتجارة البلد الثالثة دون الحصول على معلومات مفصّلة حول شروط العرض والطلب. وسوف تنتج البلدان الثلاثة في نقاط الاستخدام الكامل العائدة لها، ويكون نمط الانتاج غير مبهم؛ ويمكن لتجارة البلد الثالثة، على أية حال، أن تسير في أحد الاتجاهين.

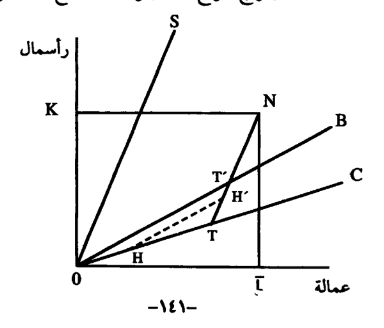
إضافة سلع :

عندما نضيف سلعة ثالثة بحد ذاتها، يغدو نمط الانتاج مُبهماً. ولندرس ثانية بلداً ذات عمالة قدرها ($O\bar{L}$) ورأس مال قدره ($O\bar{K}$) فإذا ما كان لدى البلد سلعتان، الحنطة والفولاذ، فإن البلد تستطيع توظيف عواملها بالطاقة الكاملة عن طريق

الانتاج في النقطة (T) في الشكل (٤ - ٦) حيث تنتج (OT) حنطة وتصنع (NT) فولاذاً. وعندما تستطيع إنتاج بطانيات أيضاً، فإن الكثافة الرأسمالية لذلك النشاط تتمثل بميل الخط (OB) ويكون لديها طرق أخرى لاستخدام عواملها بالطاقة الكاملة. إذ يمكنها أن تنتج في النقطة (´T) حيث تصنع (´OT) من البطانيات و(´NT) من الفولاذ ويمكنها أيضاً إنتاج مجموعات أكثر تعقيداً. ولنرسم الخط (´HH) موازياً للخط (OB). تستطيع البلد إنتاج (OH) حنطة و(´HH) بطانيات، و(´NH) فولاذاً. وعندما يزيد عدد السلع على عدد العوامل فإننا لا نستطيع التنبؤ بالإنتاج في كل بلد. وعندما لا نعرف نمط الانتاج فإننا لا نستطيع التنبؤ بنمط التجارة.

مازال محتملاً؛ على أية حال، إعطاء بيانات مفيدة حول مضمون العوامل لتجارة كل بلد. فيمكن، على سبيل المثال، بيان أن صادرات البلد كثيرة الرجال تُعدُّ أكثر كثافة عمالية «متوسطياً» من صادرات البلد قليلة الرجال. كما يمكن بيان أن للتجارة آثاراً مفيدة على أسعار عوامل الانتاج. إذ أن الأسعار النسبية للعمالة ترتفع في البلد وفيرة الرجال وتنخفض في البلد قليلة الرجال، وأن التجارة الحرة مازالت قادرة على تحقيق توازن في أسعار العوامل في البلدين.

الشكل (٤ -٦): عُروض العوامل، ومتطلبات العوامل، ومزيج النواتج عندما يفوق عدد السلع عدد العوامل



شرح الشكل (٤ -٦) :

إن البلد التي لديها (OL̄) عمالة، و(OK̄) رأس مال تستطيع استثمار عامليها بالطاقة الكاملة بفضل إنتاج (OT) حنطة و(NT) فولاذاً. ويمكنها فعل ذلك أيضاً بفضل إنتاج (´OT) من البطانيات و(´NT) من الفولاذ، وبفضل إنتاج (OH) حنطة و(´HH) بطانيات و(´NH) فولاذاً.

إضافة عوامل :

عندما نضيف عاملاً ثالثاً بحد ذاته فإن نموذج هيكشر - أوهلين ينزع إلى التفكك والعطالة. إذ يكون عدد السلع قليلاً جداً بحيث لا يعود بالإمكان تحديد أسعار عوامل الانتاج. لذلك يستحيل تحديد عامل الوفرة في كل بلد من أجل التنبؤ بنمط التجارة، أو التنبؤ بمؤثرات التجارة على أسعار العوامل وتوزيع الدخل.

منهج آخر :

يمكن توسيع نطاق نموذج هيكشر - أوهلين توسيعاً أنيقاً إلى حالات أكبر تعقيداً بفضل إضافة بلدان وسلع وعوامل إنتاج في آن واحد، ولكن فقط، بطريقة تلبي شرطاً خاصاً، وهو ضرورة أن يكون عدد البلدان مساوياً لعدد السلع الذي ينبغي بدوره أن يساوي عدد عوامل الانتاج (فنموذج البلدين - السلعتين - العاملين يعد، بالطبع أصغر نموذج يمكن أن يلبي هذا الشرط). في النماذج «المزدوجة» بهذا المعنى سيكون لكل بلد نقطة استخدام كامل ينتج عندها مجموعة من السلع مرتبطة بميزات العوامل لديها ارتباطاً فريداً. وسوف تختلف أسعار العوامل من بلد إلى بلد قبل انفتاح التجارة، وسوف يكون للتجارة آثار يمكن التنبؤ بها على أسعار العوامل.

ولكنه من الصعب إعطاء بيانات بسيطة حول هذه النماذج الكبيرة. وعندما يكون هناك عوامل إنتاج عديدة يغدو من الصعب القول إن هذا العامل هو «عامل الوفرة» في بلد معين؛ ومن الصعب كذلك القول إن سلعة معينة هي السلعة ذات

الكثافة في عامل واحد. إن دراسة مفصلة لهذه النماذج ربما تكون أكثر متعة للرياضيين منها لعلماء الاقتصاد.

عمل تجريبي على نموذج هيكشر - أوهلين :

لقد قام واسيلي ليونتيف بأول وأشهر دراسة لنموذج هيكشر - أوهلين مستخدماً معطيات تجارية ومتطلبات عوامل الانتاج لدى الولايات المتحدة الأمريكية. يبين الجدول (٤ -١) نتائج ليونتيف (Wassily Leontief) جنباً إلى جنب مع النتائج التي توصل إليها كذلك روبرت بالدوين (Robert Baldwin) الذي عمل في معطيات لاحقة.

مفارقة ليونتيف :

حسب ليونتيف كميات رأس المال والعمالة المطلوبة لإنتاج مليون دولار من صادرات الولايات المتحدة عام ١٩٥١ م، والكميات المطلوبة لإنتاج مليون دولار من السلع الاستيرادية المنافسة. وبما أن ليونتيف يعتقد أن الولايات المتحدة هي بلد وفيرة رأس المال وتستشهد بنظرية هيكشر - أوهلين، فقد توقع أن يبين بحساباته هذه أن الانتاج التصديري للولايات المتحدة هو أكثر كثافة رأسمالية من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. ولكن هذا ليس هو ما وجده. إذ كانت نسبة رأس المال إلى العمالة حوالي (١٣,٠٠٠) ثلاثة عشر ألف دولار للعامل/ سنة في الانتاج التصديري، وحوالي (١٣٧٠٠) ثلاثة عشر ألف وسبعمئة دولار للعامل/ سنة في الانتاج الاستيرادي التنافسي. وهكذا تدل أرقامه على أن زيادة مليون دولار في صادرات الولايات المتحدة متوازنة مع زيادة في وارداتها (وبالتالي انخفاض في الانتاج الاستيرادي التنافسي) ربما يخفض الطلب على رأس المال بمقدار (٤٦٠٠٠)

ستة وأربعين ألف دولار، ويرفع الطلب على العمالة بمقدار (٦) ستة عمال/سنة. وأدت دراسة بالدوين إلى نتائج مماثلة[٣].

لقد بُذلت جهود عديدة لحل هذه المفارقة وساعدتنا هذه الجهود على فهم مواطن الضعف والقوة في نموذج هيكشر - أوهلين. إذ تركزت بعض الجهود على منطقية النموذج الهامة، مع انتباه خاص إلى احتمال ارتكاسات الطلب وار تكاسات العوامل التي يمكن أن تقلب التنبؤات الرئيسة للنموذج رأساً على عقب. وتركز بعضها على حدود الإطار ذي العاملين، وبحث عن وسائل لإدخال عوامل إنتاج إضافية إلى العمل التجريبي والنظري.

(٣) أتَت دراسة أخرى استخدمت معطيات عام ١٩٧٢ م بنتائج مختلفة. إذ كانت نسبة رأس المال إلى العمالة أعلى من الانتاج التصديري، وتبين كذلك أن زيادة متوازنة في تجارة الولايات المتحدة تؤدي إلى رفع الطلب على رأس المال والعمالة. انظر: «عناصر تحديد بنية تجارة الولايات المتحدة الخارجية، ١٩٥٨ -١٩٧٦» لروبرت م شتيرن (Robert M. stern) وكيث إي ماسكس (Kieth E. Maskus)، صحيفة الاقتصاد الدولي، ١١ /أيار/ ١٩٨١ .

الجدول (٤ -١) : متطلبات رأس المال والعمالة للانتاج التصديري، والاستيرادي التنافسي في الولايات المتحدة ١٩٥١ و١٩٦٢

الحساب	رأس المال بآلاف الدولارات	العمالة عامل/سنة	رأس المال لكل عامل بآلاف الدولارات
	المتطلبات لكل مليون دولار من الانتاج		
التجارة عام ١٩٥١ ومتطلبات المدخلات لـ ١٩٤٧ (ليونتيف):			
الانتاج التصديري	٢,٢٥٧	١٧٤	١٢,٩٧
الانتاج الاستيرادي التنافسي	٢,٣٠٣	١٦٨	١٣,٧١
أثر الزيادة المتوازنة في التجارة على استخدام عوامل الانتاج	٤٦	٦+	-
التجارة عام ١٩٦٢ م ومتطلبات المدخلات لـ ١٩٥٨ (بالدوين):			
الانتاج التصديري	١,٨٧٦	١٣١	١٤,٣٢
الانتاج الاستيرادي التنافسي	٢,١٣٢	١١٩	١٧,٩٢
أثر الزيادة المتوازنة في التجارة على استخدام عوامل الانتاج	٢٥٦	١٢+	-

المصدر : مقتبس من قاسيلي دبليو ليونتيف، نِسَب العوامل وبنية التجارة الأمريكية: دراسة نظرية وتحليل تجريبي أعمق (Review of Economics and Statistics) ٣٨، نوفمبر (American Economics Review) ٦١ (مارس ١٩٧١م).

ارتكاسات الطلب وارتكاسات عوامل الانتاج :

ما هو ارتكاس الطلب وكيف يمكن أن يفسر مفارقة ليونتيف؟ لنفرض أن لدى الولايات المتحدة رأس مال لكل عامل أكبر مما لدى زميلاتها من البلدان التي تتاجر معها، وهي الفرضية التي انطلق منها ليونتيف؛ ولنفرض أن الأذواق في الولايات المتحدة كانت منحازة بقوة لصالح السلع ذات الكثافة الرأسمالية. ففي حال غياب التجارة الدولية، ربما تكون الأسعار النسبية في الولايات المتحدة أدنى، وليست أعلى، مما هي عليه في البلدان الأخرى، وسوف تصدر الولايات المتحدة إذن سلعاً ذات كثافة عمالية لدى افتتاح التجارة، إن ذلك الاحتمال هو الذي قاد علماء الاقتصاد إلى التمييز بعناية بين تحديد وفرة عوامل الانتاج بدلالة عروض العوامل، ووفرتها بدلالة الأسعار النسبية لعوامل الانتاج وهو التمييز الذي أنتج صيغتي نظرية هيكشر - أوهلين. (توافقت الصيغتان في حالة البلد الكثيرة الرجال والبلد القليلة الرجال، لأن لديهما شروط طلب متماثلة).

ليس من المحتمل لارتكاسات الطلب أن تفسر مفارقة ليونتيف؛ إذ توحي الدلائل المتعلقة بشروط الطلب أن هذه الشروط متماثلة في البلدان الصناعية الكبرى الأمر الذي يعلل الجزء الأكبرمن التجارة العالمية. وإذا ما كانت هناك فروق هامة، فضلاً عن ذلك، فإنها ربما تعكس الفروق في مستويات الدخل التي لا يمكن أن تفسر المفارقة. فالمستهلكون ذوو الدخل الكبير ينزعون إلى طلب كميات كبيرة من الخدمات، وتنزع الخدمات بدورها إلى أن تكون سلعة ذات كثافة عمالية. ولذلك سوف نتوقع أن تزيد شروط الطلب في الولايات المتحدة ذات الدخل العالي الأسعار النسبية للعمالة بدلاً من تخفيضها.

إن ارتكاس عوامل الانتاج هو الفرق بين تصنيفات البُلدان للسلع وفق متطلبات العوامل. إذ سيكون هناك ارتكاس لعوامل الانتاج في الولايات المتحدة إذا

كان الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من الحنطة، بيد أن الحنطة كانت سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من الفولاذ في البلدان الأخرى. وإذا ما صدَّرت الولايات المتحدة الحنطة وصدَّرت البلدان الأخرى الفولاذ، ثم نظرنا إلى متطلبات العوامل لتجارة الولايات المتحدة الخارجية، فإننا سنجد أن إنتاجها التصديري كان أقل كثافة رأسمالية من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. وإذا ما نظرنا إلى متطلبات العوامل لتجارة البلدان الأخرى، على أية حال، فإننا نجد أن إنتاجها التصديري كان أيضاً أقل كثافة رأسمالية من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. وهذه الاكتشافات لن تحل مفارقة ليونتيف، ولكنها تحذرنا من رسم نتائج عامة من حسابات قائمة على معطيات بلد واحد، الأمر الذي حاول ليونتيف أن يفعله.

تحصل ارتكاسات عوامل الانتاج، رغم أن تكرار حدوثها يُعدُّ موضع خلاف، ورغم أنه لا حاجة إلى إرجاع سبب حدوثهاإلى الفروق في التكنولوجيا. سوف نقوم في الفصل السادس بفحص الصيغة العامة لنموذج هيكشر - أوهلين حيث تعتمد المتطلبات على أسعار العوامل، وسوف نرى أن ارتكاسات عوامل الانتاج يمكن أن تحصل حتى عندما تكون البلدان قد توصلت إلى التقنيات ذاتها. ومن الناحية العملية لا يبدو أن ارتكاسات عوامل الانتاج تعلل مفارقة ليونتيف. والواقع أن الارتكاس الوحيد الذي وثُّقَ يجعل هذه المفارقة أكثر مفارقة وتناقضاً. فالويالات المتحدة تصدر الحنطة جنباً إلى جنب مع سلع زراعية أخرى، ولكن الزراعة تعد ذات كثافة رأسمالية في الولايات المتحدة وذات كثافة عمالية في بلدان أخرى[٤]. وبإخراج السلع الزراعية من الحسابات التجارية، نستطيع عندئذ تحقيق مزيد من التخفيض في الكثافة الرأسمالية للانتاج التصديري للولايات المتحدة.

---

(٤) سيجي نايا (Seji Naya)، «الموارد الطبيعية، ومزيج عوامل الانتاج، وارتكاس عوامل الانتاج في التجارة الدولية»، أميريكان إيكونومك ريفيو (American Economic Review) (أيار ١٩٦٧).

الموارد الطبيعية والمهارات
ورأس المال البشري

ما أن نُشر عمل ليونتيف حتى طرح عالمان اقتصاديان تفسيرات لمفارقة ليونتيف اشتركت كلها في موضوع واحد؛ هو أن صيغة العاملين لنموذج هيكشر - أوهلين، باستخدام رأس المال والعمالة فقط، ليست واقعية بما فيه الكفاية.

لقد لفت جاروسلاف ڤانيك (Jaroslav Vanek) الانتباه إلى دور الأراضي غير الزراعية الممثلة بأدوار المواد الخام في تجارة الولايات المتحدة الخارجية[٥]. وبما أن المعادن تتراكم بشكل كبير في الجانب الاستيرادي، فإن الانتاج الاستيرادي التنافسي ربما يعد أكثر كثافة في الأراضي غير الزراعية من الانتاج التصديري. ويستمر فانيك مجادلاً بأن رأس المال والأرض يعدُّان متكاملين في إنتاج المواد الخام، وخصوصاً في الولايات المتحدة بحيث أن الكثافة الرأسمالية الظاهرة للانتاج الاستيرادي التنافسي الذي بينته حسابات ليونتيف، ربما تعكس الكثافة الأرضية لذلك الانتاج كما بين دونالد كيسينغ (Donald Kessing) أن اعتبار العمالة عاملاً وحيداً في الانتاج أمر مضلل. وعندما نقسم الطاقة العمالية تقسيماً فرعياً على المهارة، نجد أن الانتاج التصديري أكثف مهارة في الولايات المتحدة من الانتاج

(٥) جاروسلاف ڤانيك، «مضمون الموارد الطبيعية للتجارة الخارجية، ١٧٨٠ - ١٩٥٥، والوفرة النسبية للموارد الطبيعية في الولايات المتحدة»، ريفيو أوف إيكونومكس آند ستاتستكس، ٤١ (أيار ١٩٥٩). [Review of Economics and Statistics 4 (May 1959)].

الاستيرادي التنافسي[٦]. لذلك من الأفضل النظر إلى الولايات المتحدة على أنها بلد وفير المهارة، وبدلاً عن ذلك ربما نتعامل مع المهارات على أنها استثمارات في رأس المال البشري، ونقدر كميات رأس المال البشري المستخدم في الانتاج التصديري والانتاج الاستيرادي التنافسي، ونضيف تقديرات رأس المال البشري هذه إلى تقديرات ليونتيف لرأس المال المادي. وهذا المنهج يعكس المفارقة. إذ ينقلب الانتاج التصديري في الولايات المتحدة فيغدو ذا كثافة رأسمالية أكثر من الانتاج الاستيرادي التنافسي[٧].

لقد تم تتبع النقطتين كلاهما في تحقيقات أحدث. يلخّص الجدول (٤ -٢) دراسة من هذه الدراسات التي تنظر إلى قدرة متطلبات العوامل على تفسير المقياس التصديري لكل فئة من السلع. (المقياس التصديري هو الفرق بين الصادرات والواردات ضمن تلك الفئة).

---

(٦) دونالد ب. كيسينغ، «المهارة العمالية والميزة المقارنة»، أميريكان إيكونوميك ريفيو (American Economic Review)، ٥٦ (أيار ١٩٦٦). كما أن كيسينغ قد لفت الانتباه إلى الكثافة الكبيرة التي توظف فيها الصناعات التصديرية الأمريكية المهارات العلمية وبذلك تربط مفهوم كثافة المهارة بالمفهوم المذكور في الفصل (٣) والذي تمتعت بفضله الولايات المتحدة بميزة مقارنة في المنتجات ذات الكثافة البحثية؛ أنظر دونالد ب. كيسينغ، «أمر البحث والتنمية في تجارة الولايات المتحدة» في طبعات ب. ب. كينين (P. B. Kenen) و ر. لورنس (R. lawrence)، ذي أوبِّن إيكونومي (The Open Economy)، نيويورك: كولومبيا، مطبعة الجامعة، ١٩٦٨م.

(٧) بيتر ك. كينين (Peter K. Kenen)، «رأس المال الطبيعي والتجارة» جيرنال أوف بوليتيكال إيكونومي (Journal of Political Economy) [صحيفة الاقتصاد السياسي، ٧٣ (أكتوبر ١٩٦٥)؛ أعيد طبعه في (P. B.Kenen)، مقالات في علوم الاقتصاد الدولي، (برنستون Princeton)، مطبعة الجامعة، ١٩٨٠ م.

الجدول (٤ -٢): متطلبات العوامل وبنية تجارة الولايات المتحدة

متطلبات العوامل	الأثر في المقياس التصديري
رأس مال مادي بالدولار	سلبي
رأس مال بشري بالدولار	إيجابي
العمالة مقدرة بالعامل / سنة	سلبي

المصدر : مقتبس من وليام هـ. برانسون (William H. Branson) ونيكولاس مونويوس (Nikolaos Monoyios)، «مدخلات العوامل في تجارة الولايات المتحدة» جريدة الاقتصاد الدولي (Journal of International Economics) V، (أيار ١٩٧٧).
المقياس التصديري هو الفرق بين الصادرات والواردات.

لقد تبين أن رأس المال المادي والعمالة الخام يؤثران سلبياً على المقياس التصديري؛ وتبدو العوامل ذات الكثافة التصنيعية في الجانب الاستيرادي أساساً بدلاً من كونها في الجانب التصديري. أما رأس المال البشري فقد تبين أنه ذو أثر إيجابي، ويبدو العامل ذو الكثافة التصنيعية هنا في الجانب التصديري. فهذه الدراسة الخاصة، إذن، لا تحل مفارقة ليونتيف، بل تنزع، بدلاً من ذلك، إلى المصادقة على اقتراح كيسينغ القائل بأن الولايات المتحدة موهوبة بوفرة بالمهارات وبرأس المال البشري.

يلخص الجدول (٤ -٣) دراسة أخرى تغطي حوالي ستين بلداً، كما تلقي نظرة على إمكانية ميزات العوامل في تفسير الفروق في مقياس تصديري متماثل عبر البلدان. وبدلاً من أن تسأل هذه الدراسة كيف تؤثر متطلبات عوامل الإنتاج في أدوار السلع المختلفة في تجارة الولايات المتحدة الخارجية، فإنها تسأل كيف تؤثر ميزات العوامل لدى البلدان المختلفة في أدوار تلك البلدان في الأنماط المختلفة للتجارة.

لا تظهر الدراسة تأثير المهارات بوضوح. ويبدو أن المواهب الكبيرة للعمال المهنيين والتقنيين ترفد إيجابياً الميزة المقارنة في سلع زراعية لمناطق معتدلة، ولكنها ترفد سلبياً ميزتها المقارنة في ثلاثة أنماط من السلع المصنّعة. يبدو أن العروض الكبيرة من العمال المتعلمين ترفد إيجابياً الميزة المقارنة في السلع المصنعة ذات الكثافة العمالية والرأسمالية، ولكنها ترفد سلبياً الميزة المقارنة في الصناعات الكيماوية (التي هي، كالآليات، ليست سلعة ذات كثافة عمالية أو رأسمالية) والنتائج منسجمة تماماً مع تأكيد فانيك على أهمية الموارد الطبيعية. وتقترن الميزة المقارنة في المواد الخام اقتراناً إيجابياً بإنتاج المواد المعدنية (إذ تقوم مقام ميزة المواد الخام لدى البلد)، وتقترن سلبياً بالميزات الرأسمالية والعمالية. أما الميزة المقارنة في السلع التجارية فتقترن إيجابياً بالميزات الكبيرة لأراضي المناطق الاستوائية والمناطق المعتدلة، وتقترن الأخيرة بدورها سلبياً بالميزة المقارنة في معظم أنواع الصناعات (لأن البلدان الموهوبة جيداً بالأرض سوف تنزع إلى تصدير السلع الزراعية واستيراد السلع المصنعة).

ليست هذه هي الكلمة الأخيرة، بل هناك حاجة لمزيد من العمل في نظرية التجارة نفسها ومن أجل مناهج جديدة للتحقيق.

الجدول (٤ -٣) : ميزات عوامل الانتاج وبنية التجارة الدولية

الميزة القومية	التأثير على المقياس التصديري						
		المنتجات الزراعية		المنتجات المصنعة			
	مواد خام	إستوائي	منطقة معتدلة	كثافة عمالية	كثافةرأسمالية	آليات	كيماويات
رأس مال	سلبي	سلبي	سلبي	لا شيء	إيجابي	إيجابي	إيجابي
عمالة مهنية وتقنية	لا شيء	لا شيء	إيجابي	سلبي	سلبي	سلبي	لا شيء
عمالة غير مهنية :							
متعلمة	سلبي	لا شيء	سلبي	إيجابي	إيجابي	لا شيء	سلبي
أمية	لا شيء	لا شيء	لا شيء	لا شيء	إيجابي	لا شيء	لا شيء
أرض استوائية	لا شيء	إيجابي	إيجابي	لا شيء	لا شيء	لا شيء	سلبي
أرض مناطق معتدلة	لا شيء	إيجابي	إيجابي	لا شيء	سلبي	سلبي	سلبي
إنتاج معادن	إيجابي	لا شيء	لا شيء	لا شيء	لا شيء	لا شيء	لا شيء

المصدر : مقتبس من إدوارد إي ليمر (Edward E. Leamer)، مصادر الميزة المقارنة الدولية (Cambridge, Mass: MIT Press, 1986) الجدول (٦ -٦) [معطيات ١٩٧٥]. قائمة بفحم مخلفات عوامل الانتاج وإنتاج النفط (والتي لم تُشمل بإنتاج المعادن) وبالأرض الجافة؛ قائمة بنفط مخلفات السلع (والتي لم تشمل في تجارة المواد الخام)، ومنتجات الغابات، وبالمنتجات الحيوانية، بل تمزج فئتين من أراضي المناطق المعتدلة (التي تُبيَّنْ هنا بأنها ذات أثر هام عندما تملك إحدى الفئتين واحدة)؛ المقياس التصديري هو الفرق بين الصادرات والواردات. [تعد المؤثرات «لا شيء» عندما تكون إحصائيات «t» أدنى من (2.0) في الجدول الرئيسي].

خلاصة :

بموجب نموذج هيكشر - أوهلين، تُعزى الفروق في الأسعار النسبية إلى الفروق في ميزات عوامل الإنتاج التي تصبح السبب الأساس للتجارة. وتقول صيغة نسب عوامل الانتاج لنظرية هيكشر - أوهلين أن البلد ذات رأس المال الكبير لكل عامل سوف تصدر سلعاً ذات كثافة رأسمالية، في حين أن البلد ذات رأس المال القليل لكل عامل سوف تصدر سلعاً ذات كثافة عمالية. أما صيغة الأسعار النسبية للنظرية فتقول إن البلد التي يكون فيها معدل الأجور عالياً بالنسبة إلى العائد إلى رأس المال سوف تصدر سلعاً ذات كثافة رأسمالية، في حين أن البلد التي فيها معدل الأجور منخفض نسبياً سوف تصدر سلعاً ذات كثافة عمالية.

يمكن استخلاص ثلاث نظريات أخرى من نموذج هيكشر - أوهلين هي : نظرية رايبزنسكي، وتصف العلاقة بين ميزة عوامل الانتاج لبلد ما ومزيج ناتجها في نقطة الاستخدام الكامل لديها. إن أية زيادة في مورد أحد العوامل تؤدي إلى رفع ناتج تلك البلد ذات الكثافة السلعية في ذلك العامل وتخفيض ناتجها من السلعة الأخرى. إن نظرية ستوبلر - صامويلسن تصف أثر التجارة في أسعار العوامل لدى تلك البلد. فالتجارة ترفع السعر النسبي للعمالة في البلد ذات الوفرة العمالية وتخفض السعر النسبي للعمالة في البلد ذات الوفرة الرأسمالية (كما أنها ترفع الأجرالحقيقي وتخفض العائد في البلد ذات الوفرة الرأسمالية). إن نظرية توازن العوامل والأسعار تحمل هذه النتائج إلى حدها المنطقي. إذ عندما لا تكون هناك عوائق تجارية أو تكاليف نقل، فإن التجارة تحقق توازناً تاماً في المكاسب الحقيقية لعوامل الإنتاج.

ويمكن لنظرية ستوبل - صامويلسن أن تستخدم أيضاً للتنبؤ بمؤثرات التعرفة. فرفع السعر النسبي للسلع المستوردة يؤدي إلى رفع العائدات النسبية والحقيقية إلى العامل النادر للإنتاج، وتخفيض العائدات إلى العامل الوفير للإنتاج.

ويمكن توسيع نطاق نموذج هيكشر - أوهلين ليغطي بلداناً كثيرة وسلعاً عديدة، وعوامل عددة. وعندما يحصل هذا في اتجاه واحد وفي وقت واحد، يغدو من الصعب إعطاء بيانات واضحة حول النواتج وتدفقات التجارة أو حول تأثير التجارة في أسعار عوامل الإنتاج. وعندما نضيف بلداً ثالثةً يغدو النمط التجاري مبهماً. وعندنا نضيف سلعة ثالثة يغدو نمط التجارة والانتاج كلاهما مبهمين. وعندما نضيف عاملاً ثالثاً يميل النموذج إلى التفكك والعطالة لأن السلع تكون قليلة جداً بحيث لا نستطيع تحديد أسعار عوامل الانتاج. لا تنشأ هذه الصعوبات عندما نضيف بلداناً وسلعاً وعواملاً بآن واحد، بل تحافظ على «التكافؤ» بين الأرقام. على أية حال، ليس من السهل تفسير النتائج لأن مفهومي وفرة عوامل الانتاج وكثافتها قد فقدا بساطتهما.

لقد كانت نتائج العمل التجريبي على نموذج هيكشر - أوهلين مفاجئة؛ فالعمل المبكر الذي قام به ليونتيف أوحى بأن الولايات المتحدة بلد ذات وفرة عمالية بدلاً من كونها بلداً ذات وفرة رأسمالية وبين كذلك أن ناتج الولايات المتحدة التصديري ذو كثافة عمالية أكثر من إنتاجها الاستيرادي التنافسي. لم تُفسر هذه المفارقة تفسيراً كافياً بفضل ارتكاسات الطلب، وارتكاسات عوامل الانتاج. بل ربما فُسِّرت عن طريق إسقاط الموارد الطبيعية والمهارات، أو رأس المال البشري من حسابات ليونتيف.

ة ومسائل :

عندما تكون شروط الطلب متماثلة في جميع البلدان، يمكن استخدام نظريتي رايبزنسكي وستوبلر - صامويلسن لبرهنة نظرية هيكشر - أوهلين. اشرح هذا القول. ثم بين لماذا ينبغي أن تكون شروط الطلب متماثلة.

(٢) لدى السويد (٤٠٠) عاملاً و(٦٠٠) آلة. ولدى إيطاليا (٤٠٠) عاملاً و(٤٠٠) آلة. ومتطلبات العوامل لكل وحدة ثابتة على النحو التالي :

	عمال	آلات
محامل (مدرجات) كريات	٤	١٠
أحذية	٦	٥

احسب مجموعة الناتج الكامل الاستخدام لكل بلد. افرض أن شروط الطلب متماثلة في كلتا البلدين وأن التجارة الحرة تتركهما عند نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائدتين لهما. فأي البلدين سوف تصدر الأحذية؟ اشرح جوابك باستخدام منحنيات تحويل ومثلثات تجارة.

(٣) لدى العمل مع البلدان والأرقام الموجودة في (٢)، إفرض أن الطاقة العُمالية الإيطالية تنمو ولكن تبقى السويد وإيطاليا في نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائدتين لهما بعد التعديل إلى الوضع الجديد. فماذا سيحدث لشروط التجارة الإيطالية؟ ما الذي سيحدث للأجر النسبي والحقيقي في إيطاليا؟ استخدم منحنيات تحويل لتبين التأثير على الناتج الإيطالي.

(٤) عَدّل الرسم البياني الذي رسمته لتجيب على (٢) وتبين كيف يؤدي الفرق في شروط الطلب إلى عكس النمط التجاري.

(٥) لقد شرح الشكل (٤ -٦) احتمالين للناتج يتضمنان إنتاج سلعتين : الحنطة والفولاذ في (T)، والبطانيات والفولاذ في (T´). وقد استخدمت النتيجتان كل عمالة البلد ورأس مالها. هنالك احتمال آخر. اشرحه.

(٦) بوجود تجارة حُرَّة بين بلدين، فإن البلدين يمكنهما الانتاج في نقطتي الناتج الكامل الاستخدام العائدتين لهما، أو تستطيع إحداهما الانتاج في نقطة ناتجها كامل الاستخدام، أما الأخرى فتنتج في نقطة أخرى على منحناها التحويلي. ولكن كلتا البلدين لا تستطيعان الانتاج في نقاط تختلف عن نقاط نواتجها كاملة الاستخدام. اشرح ذلك.

(٧) العمالة ورأس المال هما العاملان الوحيدان للانتاج. فزيادة مليون دولار في صادرات بلد ما يرفع طلبها على العمالة بمقدار (١٠) عمال سنوياً، وطلبها على رأس المال بمقدار (٢,٥) مليون دولاراً، وزيادة مليون دولار في الواردات، مقارنة بانخفاض في الانتاج الاستيرادي التنافسي، يخفض طلب البلد على العمالة بمقدار (٦) عمال سنوياً، وطلبها على رأس المال بمقدار (٣) ثلاثة ملايين دولار ما هي النتائج التي تستخلصها فيما يتعلق بميزات عوامل الانتاج لدى البلد؟ ما هي الافتراضات التي تطرحها لاستخلاص تلك النتائج؟

(٨) استخدم الأرقام الواردة في (٢) لتحديد الأجر السنوي ومعدل العائد إلى رأس المال في البلد.

-٥-

إحلال عوامل الإنتاج بعضها مَحَلَّ بعض ونموذج ريكاردي معدّل

مقدمة :

يكسب المستهلكون من التجارة عندما تختلف شروط العرض اختلافاً منتظماً من بلد إلى بلد. لقد فحصنا نموذجين مصممين لتعليل تلك الفروق. تنشأ هذه الفروق، حسب النموذج الريكاردي، بسبب اختلاف التقنيات في البلدان. أما حسب نموذج هيكشر - أوهلين فتنشأ بسبب اختلاف ميزات العوامل في البلدان. هذان النموذجان بسيطان جداً بحيث لا يفسران الأنماط التجارية تفسيراً وافياً، ولكنهما يساعداننا على تنظيم تفكيرنا. فضلاً عن أن الفرضيات الرئيسة المشتقة من النموذجين قد حُقِّقت جزئياً بفضل الدراسات الكمية.

في النموذج الريكاردي ونموذج هيكشر - أوهلين تؤثر التجارة في الاقتصاد المحلي تأثيراً عميقاً. إنها تغير تركيبة الناتج، والطرق التي توزع بموجبها العوامل على الأنشطة، وتغير كذلك المكاسب الحقيقية لتلك العوامل. إن الآثار الحاصلة في المكاسب الحقيقية وفي توزيع الدخل تدعو إلى الانتباه الدقيق، لأنها تساعدنا على

فهم سبب تبني الحكومات للسياسات التجارية التي يبدو أنها تتجاهل تعاليم النظرية التجارية.

ينظر هذا الفصل والذي يليه عن كثب إلى المؤثرات المحلية للتجارة، وذلك بتلطيف الافتراض المستخدم في الفصلين الثالث والرابع. حيث كانت متطلبات العوامل ثابتة. فقد أثر ذلك على الافتراض على أشكال منحنيات التحويل على الطرق التي تؤثر بها التجارة في النواتج والمكاسب. وفي النموذج الريكاردي، كان منحنى التحويل خطاً مستقيماً، وكان على البلد المتاجر أن يتخصص تخصصاً كاملاً. أما في نموذج هيكشر - أوهلين، كان لمنحنى التحويل قطاعان مستقيمان، ونقطة استخدام كامل واحدة، والبلد الذي انطلق من تلك النقطة لم يتخصص أبداً.

يُدخل هذا الفصل «إحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض» في النموذج الريكاردي بأن يجعل متطلبات العوامل تعتمد على أسعار عوامل الانتاج. فزيادة في السعر النسبي للعمالة، مثلاً، تقود أرباب العمل إلى أن يستعيضوا عن العمالة برأس المال - أي إلى تبني أساليب إنتاج أكثر كثافة رأسمالية. يتغير ميل منحنى التحويل بتغير مزيج النواتج، كما تختلف مؤثرات التجارة في النواتج والمكاسب، وتوزيع الدخل عن تلك التي يتضمنها النموذج الريكاردي البسيط.

أما الفصل التالي فيدخل «إحلال العوامل» في نموذج هيكشر - أوهلين. ومرةً أخرى يتغير ميل منحنى التحويل بتغير مزيج النواتج، وتصبح كل نقطة منه نقطة استخدام كامل. ولا تختلف مؤثرات التجارة في المكاسب الحقيقية كثيراً عن تلك التي تم التنبؤ بها بموجب نموذج هيكشر - أوهلين البسيط، بيد أن الصيغة الجديدة للنموذج تعد أكثر واقعية. لن تهبط أسعار عوامل الانتاج إلى الصفر أبداً، كما تصح نظرية رايبزنسكي في كل نقطة ناتج.

القضايا :

بَعْدَ طرح الأساليب التقنية اللازمة لإحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض سوف يدرس هذا الفصل ثلاثة قضايا هي :

* كيف تؤثر التجارة في توزيع عوامل الانتاج ومكاسبها الحقيقية.
* كيف تعدل التعرفات الآثار الواقعة على المكاسب الحقيقية، وبالتالي من ذا الذي يحبذ التعرفات الجمركية.
* كيف يؤثر النمو الاقتصادي في الانتاج، وفي نمط التجارة، وفي معدلات التبادل التجاري.

نبدأ بمؤثرات أسعار عوامل الانتاج على سلوك المنتجين.

أسعار عوامل الانتاج، وإحلالها بعضها محل بعض :

كان النموذج الريكاردي غير واقعي بطرق عديدة، ولكن افتراضاً واحداً لا بد وأن أزعجك أكثر من سواه. إن ما صنع النبيذ والقماش هو العمالة وليس سواها. ومع ذلك لا يمكن صنع النبيذ بدون عنب، والعنب لا يمكن إنتاجه بدون أرض. فضلاً عن أن القماش يمكن صنعه في الأكواخ، أو المشاغل الصغيرة، أو في المعامل، ولكن لا يمكن حياكته بدون أنوال. فنحن بحاجة لطرح المزيد من عوامل الانتاج.

الانتاج بعوامل نوعية :

لنفرض أن لدى بريطانيا عرضاً ثابتاً من العمالة، كما سلف، ولكن لديها عوامل أخرى، أيضاً. إذ لديها عرض ثابت من الأرض التي تستخدم لزراعة العنب من أجل صناعة النبيذ. ولديها عرض ثابت من رأس المال الذي يستثمر في الأنوال

والآليات الأخرى المستخدمة لحياكة القماش[1]. تُستخدم العمالة من قبل الصناعتين، وهي قابلة للانتقال تماماً بينها. أما الأرض ورأس المال فهما عاملان نوعيان. الأرض تستخدم فقط لصناعة النبيذ، ورأس المال يستخدم فقط لصناعة القماش؛ كما أن عرض كل عامل نوعي من هذين العاملين ثابت. وربما تستطيع إحدى شركات صناعة القماش طلب آليات بمعزل عن بقية الشركات في تلك الصناعة، تماماً كما تستطيع الشركات طلب العمال بمعزل عن الشركات الأخرى، ولكنها لا تستطيع طلبها بمعزل عن الشركات العاملة في صناعة النبيذ لأنها لا تُستخدم هناك.

إذا كان إنتاج غالون من النبيذ يتطلب كمية ثابتة من الأرض وإنتاج ياردة القماش يتطلب كمية ثابتة من رأس المال، فسوف تكون النواتج ثابتة تماماً. وسوف يتقلص منحنى التحويل البريطاني إلى نقطة وحيدة. وسوف يبين كمية النبيذ التي يمكن صناعتها بما هو متوفر من الأرض، والمتطلبات الثابتة لكل غالون من النبيذ،

(١) تسير بنا هذه الافتراضات جزءاً من الطريق فقط نحو الحقيقة. فالخيط ضروري لصناعة القماش، والقطن ضروري لصناعة الخيط، والأرض ضرورية لزراعة القطن. فضلاً عن أنه لا بد من وجود صناعة في مكان ما من العالم تنتج الآليات المستخدمة في صناعة القماش. وربما تلبي الحاجة لزراعة القطن. يوجد مورد ثابت من الأرض التي يمكن أن تستخدم لهذا الغرض، ولكن ليس لزراعة العنب، ولن يكون من الصعب احتواء صناعة إضافية لإنتاج الآليات. فعندما نتحرك في هذا الاتجاه، على أية حال، تنشأ قضايا جديدة. ما الذي يحدث لو كان بالإمكان استخدام الأرض لزراعة القطن أو العنب؟ فما الذي يحدث لو كان بإمكان بريطانية استيراد القطن بدلاً من زراعة قطنها. هذه القضايا تعالجها نظرية التجارة المتقدمة في تعريفنا الميزة المقارنة، ومعدلات التبادل التجاري في النماذج التي تحوي سلعاً «وسيطة».

وكمية القماش التي يمكن صناعتها بما هو متوفر من رأس المال، والمتطلبات الثابتة لكل ياردة من القماش[٢].

إن هذا الفصل، على أية حال، تبنى فرضية مختلفة، تستخدم في معظم النظرية الاقتصادية. هنالك طرق عديدة تتبعها الشركات لمزج عوامل الانتاج المتنوعة. فإذا كانت العمالة رخيصة بالنسبة للأرض، فإن معمل نبيذ سوف يستخدم قدراً كبيراً من العمال لكل فدان من الأرض. أما إذا أصبحت العمالة أكثر كلفة فإن معمل النبيذ سوف يستعيض عن العمال بالأرض ويستخدم عمالاً أقل لكل فدان من الأرض. فكثافة العامل لكل نشاط تعتمد على أسعار الانتاج المستخدمة في ذلك النشاط.

المنتجات الحدية والاستخدام :

يبين الشكل (٥-١) تضمينات هذه الفرضية، وهو يصف كذلك تعيين الاستخدام في صناعة النبيذ. فالمنحنى (MP_W) يقيس المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ. وهذا هو الناتج الإضافي للنبيذ، مقدراً بالغالونات، ومنتجاً

---

(٢) يفترض هذا القول أن لدى بريطانيا عمالة كافية لتلبية حاجات صناعتي النبيذ والقماش لديها. لنفرض أن صناعة غالون واحد من النبيذ تتطلب فداناً واحداً من الأرض، مع ستة عمال، وأن لدى بريطانيا عشرين فداناً. فتستطيع إنتاج عشرين غالوناً من النبيذ ولكنها تحتاج إلى (١٢٠) عاملاً لإنتاج ذلك. ولنفرض أن صناعة ياردة واحدة من القماش تتطلب آلتين مع ثلاثة عمال، وأن لدى بريطانيا (٦٠) آلة. فتستطيع إنتاج (٣٠) ياردة من القماش ولكنها تحتاج (٩٠) عاملاً لإنتاج ذلك. إذن، لكي تستخدم بريطانيا كل أرضها وكل رأسمالها، ينبغي أن يكون لديها (٢١٠) عاملاً على الأقل.

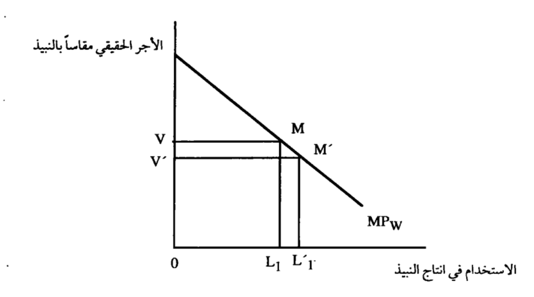
باستخدام عامل إضافي مع الاحتفاظ ببقية الأشياء ثابتة. ويعتمد حجم المنتج الحدي للعمالة على الكمية الثابتة من الأرض المتوفرة وعلى كمية العمالة المستخدمة في هذه الصناعة. ويهبط المنتج الحدي للعمالة لدى ارتفاع الاستخدام في صناعة النبيذ. فعندما يرتفع الاستخدام من (OL_1) إلى (OL'_1)، مثلاً، فإن المنتج الحدي للعمالة يهبط من (OV) إلى (OV´) غالوناً.

وبكلام أدق نقول إن المنتج الحدي للعمالة يعتمد على نسبة الأرض إلى العمالة لصناعة النبيذ. فكلما كانت كمية الأرض لكل عامل أكبر، كان المنتج الحدي للعمالة أعلى وكان المنتج الحدي للأرض أدنى[٣] وتعرف هذه الصياغة الخاصة «بقانون النسب المتغيرة». إنه يُستخلص من فرضية طرحت في الفصل الثالث واستمر طرحها في هذا الفصل. تُعدُّ العائدات إلى الميزان ثابتة في كل صناعة. فإذا كان بالإمكان مضاعفة مدخلات الأرض والعمالة، فإن الناتج يتضاعف أيضاً، والمنتجات الحدية للعمالة والأرض لا تتغير. أما عندما يضاعف مُدخل العمالة ويظل مُدخل الأرض ثابتاً، فإن ناتج النبيذ يرتفع ولكنه لا يتضاعف. فضلاً عن أن المنتج الحدي للعمالة يهبط في حين يرتفع المنتج الحدي للأرض. إن التغيرات في المنتجات الحدية ناجمة عن هبوط نسبة الأرض إلى العمالة.

---

(٣) يُعيَّن المنتج الحدي للأرض تعييناً مفهومياً جيداً، حتى عندما تكون كمية الأرض ثابتة. إن ما يمكن الحصول عليه إذا كان بالإمكان زيادة كمية الأرض والاحتفاظ بكمية العمالة ثابتة هو الزيادة في ناتج النبيذ.

الشكل (٥-١): الطلب على العمالة في صناعة النبيذ



الشكل (٥-١) :

يبين المنحنى (MP_W) المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ. فالمنتج الحدي يهبط لدى ارتفاع الاستخدام. إذ عندما يكون الاستخدام (OL_1) عاملاً، يكون المنتج الحدي للعمالة (OV) غالوناً؛ وعندما يرتفع الاستخدام إلى (OL'_1) عاملاً، يهبط المنتج الحدي إلى (´OV) غالوناً. ويعد المنحنى (MP_W) كذلك منحنى الطلب على العمالة من قبل صناعة النبيذ. فعندما يقدر الأجر الحقيقي بالنبيذ يكون (OV) غالوناً، يكون الطلب على العمالة (OL_1) عاملاً.

كم من العمالة سوف تستخدم صناعة النبيذ؟ إن شركة تسعى للحصول على الحد الأعلى من الربح سوف تستأجر عمالاً إلى الحد الذي يكون فيه المنتج الحدي للعمالة مساوياً للأجر الحقيقي مقدراً بدلالة ناتج الشركة الخاص. ويُبين ذلك جبرياً في المقطع (٤) من الملحلق (A)، أما منطق الحجة فمن السهل شرحه رقمياً.

لنفرض أن معدل الأجور هو (٤) دولارات للعمل، وأن المنتج الحدي للعمالة هو (٣) غالونات من النبيذ عندما تستخدم الشركة (١٠) عمال، وأن سعر النبيذ هو (٢) دولاراً للغالون الواحد. فباستخدام عامل واحد زيادة عن ذلك، فإنه يمكن للشركة أن تحصل على (٦) دولارات من العائد الإضافي؛ يمكنها أن تنتج (٣) غالونات أخرى من النبيذ وتبيعها بسعر دولارين للغالون الواحد. وبذلك ترفع أرباحها بمقدار دولارين لأن عليها أن تدفع (٤) دولارات فقط لعامل إضافي واحد. ولذلك سوف تستأجر الشركة العامل الحادي عشر. إلا أنها عندما تفعل ذلك، تنخفض نسبة الأرض إلى العمالة لديها، ويهبط المنتج الحدي للعمالة إلى (٢) غالون. فلو استأجرت العامل الثاني عشر، فإنه يمكنها، عندئذ أن تكسب فقط (٤) دولارات من العائد الإضافي، ولا تستطيع رفع أرباحها، لأن عليها أن تدفع (٤) دولارات لذلك العامل. ولهذا ليس لديها حافز لاستئجار العامل الثاني عشر، وباختصار فإن الشركة سوف تستأجر عمالاً حتى النقطة التي عندها تتحقق العلاقة التالية:

معدل الأجور = سعر النبيذ × المنتج الحدي للعمالة

أو: $\frac{\text{معدل الأجور}}{\text{سعر النبيذ}}$ = المنتج الحدي للعمالة

وبالعودة إلى الشكل (٥-١) نفرض أن الأجر الحقيقي مقدراً بالنبيذ هو (OV) غالوناً، عندئذ سوف تستأجر صناعة النبيذ عدداً من العمال قدره (OL_1) عاملاً.

عندما نعرف كم من العمالة ومن الأرض تستخدم صناعة النبيذ، يمكننا أن نعرف ناتجها. فضلاً عن أننا نعرف المنتج الحدي للأرض الذي يعطينا معدل الإيجار الحقيقي مقدراً بغالونات من النبيذ فإذا كان المنتج الحدي للأرض أعلى من معدل الإيجار الحقيقي فإن كل شركة في هذه الصناعةسوف تحاول اكتساب المزيد من الأرض. بيد أن عرض الأرض ثابت. ولهذا فإن معدل إيجارها سوف يرتفع عندما تقوم الشركات بالمزايدة بعضها ضد بعض، ولن يتوقف ارتفاع معدل الإيجار الحقيقي حتى يغدو مساوياً للمنتج الحدي للأرض.

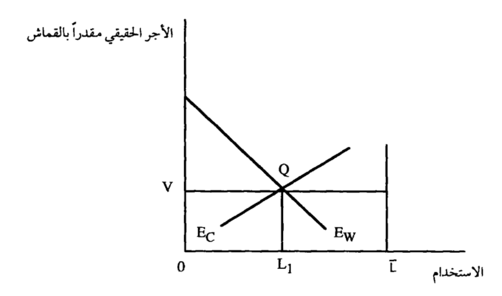
التوازن في سوق العمالة :

لتحديد نواتج النبيذ والقماش معاً، ينبغي أن يوضع مُنحنيا الطلب للصناعتين معاً في مخطط بياني واحد بهدف إيجاد الأجر الحقيقي الذي سوف يكون عنده سوق العمالة في حالة توازن. إذ إن الأجر الحقيقي يحدد الاستخدام في كل صناعة، وبالتالي، ناتج كل صناعة.

هذا التمرين مشروح في الشكل (٥-٢). إذ يقاس الاستخدام على المحور الأفقي، كما هو الحال من قبل، في حين تكون الكمية الإجمالية للعمالة في بريطانيا ثابتة عند ($O\bar{L}$). أما الأجر الحقيقي فيقاس على المحور الشاقولي، ولكن باستخدام ياردات من القماش بدلاً من غالونات النبيذ.

إن المنحنى (E_C) هو منحنى الطلب على العمالة في صناعة القماش. وهو منحنى المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش، مع معرفة كمية رأس المال (الآليات) المستخدم في الصناعة، ولكنه رُسِمَ ليقيس الاستخدام من ($\bar{L}$).

الشكل (٥-٢) : التوازن في سوق العمالة البريطاني



شرح الشكل (٥-٢) :

عرض العمال ثابت في $O\bar{L}$. ويصف المنحنى (E_C) الطلب على العمالة في صناعة القماش. ويبين المنتج الحدي للعمالة في تلك الصناعة مقدرة بالقماش. أما منحنى (E_W) فيصف الطلب على العمالة في صناعة النبيذ. إنه يظهر المنتج الحدي للعمالة في هذه الصناعة مقسوماً على السعر النسبي للقماش، وهكذا فهو يبين المنتج الحدي مقدراً بالقماش. وعندما تكون العمالة متنقلة تماماً ضمن بريطانيا، ينبغي أن تدفع الصناعتان الأجر الحقيقي ذاته. لذلك يكون سوق العمالة متوازناً عندما تكون (OV) هي الأجر الحقيقي. إن صناعة النبيذ تتطلب (OL_1) عمالاً، وتتطلب صناعة القماش ($\bar{L}L_1$) عمالاً؛ ويضاف الطلبان إلى العرض الثابت.

وعندما يكون الأجر الحقيقي المقدر بالقماش هو (OV)، فإن صناعة القماش تتطلب ($\bar{L}L_1$) عاملاً. إن المنحنى (E_W) هو منحنى الطلب على العمالة في صناعة النبيذ؛ إنه يعين الطلب على العمالة في صناعة النبيذ مقابل الأجر الحقيقي المقدر بالقماش. وقد تم الحصول عليه من منحنى المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ عن طريق اتخاذ خطوة وسيطة. لنقسم طرفي المعادلة السابقة على السعر النسبي للقماش، فيكون لدينا:

$$\left(\frac{\text{معدل الأجور}}{\text{سعر النبيذ}}\right) / \left(\frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النبيذ}}\right) = \text{المنتج الحدي للعمالة} / \left(\frac{\text{سعر القماش}}{\text{سعر النبيذ}}\right)$$

أو:

$$\frac{\text{معدل الأجور}}{\text{سعر النبيذ}} = \frac{\text{المنتج الحدي للعمالة}}{\text{السعر النسبي للقماش}}$$

عندما يكون الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش هو (OV)، فإن صناعة النبيذ تطلب من العمالة كمية قدرها (OL_1).

من الواضح أن الأجر الحقيقي ينبغي أن يكون (OV) قماشاً لكي يكون سوق العمالة متوازناً، لأن طلبات الصناعتين للعمالة ($\bar{L}L_1$) و(OL_1) تضاف إلى العرض الإجمالي ($O\bar{L}$). وإذا كان الأجر الحقيقي أعلى من (OV) فسوف يكون طلب كل صناعة أصغر وسوف يكون الطلب الإجمالي أصغر من العرض الثابت. وسوف يهبط الأجر الحقيقي. وإذا كان الأجر الحقيقي أدنى من (OV) فسوف يكون طلب كل صناعة أكبر، وسوف يكون الطلب الإجمالي أكبر من العرض الثابت. وسوف يرتفع الأجر الحقيقي.

وعندما يكون الأجر الحقيقي هو (OV)، فإننا نعرف، فضلاً عن ذلك، الاستخدام في كل صناعة، وبالتالي ناتج كل صناعة على أن تكون كمية الأرض المستخدمة من قبل صناعة النبيذ وكمية رأس المال المستخدم من قبل صناعة القماش معروفتين.

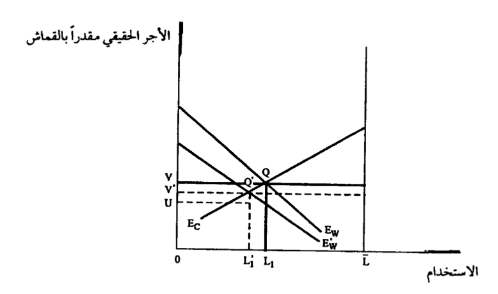
النموذج الريكاردي المعدل :

تتوافق النقطة (Q) في الشكل (٥-٢) مع نقطة على منحنى التحويل البريطاني. انطلاقاً من تلك النقطة لا يستطيع الاقتصاد البريطاني أن يُصنع مزيداً من القماش دون التضحية بالنبيذ، ولا يستطيع صناعة المزيد من النبيذ دون التضحية بالقماش. إن موضع (Q) يعتمد على متحولات أربعة: عرض العمالة الثابت في بريطانيا، وكميات الأرض ورأس المال الثابتة والتي تحدد المنتجات الحدية للعمالة على أن تعرف التقنيات المتوفرة لدى بريطانيا؛ والسعر النسبي للقماش الضروري لتحويل منحنى المُنتجات الحدية لصناعة النبيذ إلى منحنى الطلب (E_W) في الشكل (٥-٢).

الأسعار النسبية ومنحنى التحويل :

لكي نتتبع منحنى التحويل البريطاني بكامله، لا بد لنا من أن نسأل ماذا يحدث في سوق العمالة عندما تكون هناك زيادة في السعر النسبي للقماش. ويبين الشكل (٥-٣) النتائج.

الشكل (٥-٣) : زيادة في السعر النسبي للقماش



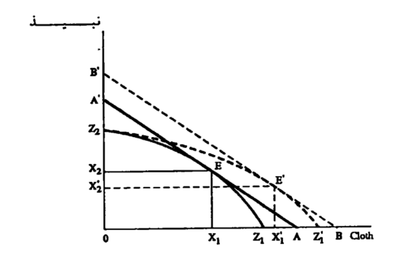
شرح الشكل (٥-٣) :

إن منحنى الطلب على العمالة في صناعة النبيذ هو منحنى المنتجات الحدية مقسوماً على السعر النسبي للقماش. ولهذا فإن زيادة ما في السعر النسبي للقماش تزيح منحنى الطلب نحو الأسفل من (E_W) إلى (E'_W) ناقلة التوازن من (Q) إلى (Q´). ويهبط الاستخدام في صناعة النبيذ من (OL_1) إلى (OL'_1)، ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش من (LL_1) إلى (LL'_1)؛ ويهبط الأجر الحقيقي بدلالة القماش ولكنه يرتفع بدلالة النبيذ. إن الأجر الحقيقي بدلالة القماش يهبط بمقدار (OV/W´) وهذا أصغر من (OV/UV) الذي يقيس الزيادة في السعر النسبي للقماش. ومن ثم فإن الذين هبطت أجورهم بدلالة القماش يستطيعون مع ذلك شراء نبيذ أكثر من ذي قبل، الأمر الذي يعني أن أجورهم الحقيقية بدلالة النبيذ قد ارتفعت.

إن منحنى الطلب على العمالة في صناعة النبيذ يقيس المنتج الحدي للعمالة مقسوماً على السعر النسبي للقماش. لذلك فإن زيادة ما في السعر النسبي للقماش تزيح المنحنى إلى الأسفل من (E_W) إلى (E'_W)، [إن البعد الشاقولي (OV/UV) يقيس زيادة السعر] عندما يحدث ذلك، على أية حال، يهبط المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ دون الأجر الحقيقي، (OV) عندما يقدر الإثنان بالقماش، فتقوم الشركات في صناعة النبيذ بتسريح العمال تسريحاً مؤقتاً. يهبط الأجر الحقيقي بدلالة القماش بسبب زيادة العرض في سوق العمالة، فتقوم الشركات في صناعة القماش باستئجار المزيد من العمال. إن نقطة التوازن الجديدة هي (Q´). يهبط الاستخدام في صناعة النبيذ إلى (OL'_1) ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش إلى ($\bar{L}L'_1$). فيهبط ناتج النبيذ ويرتفع ناتج القماش.

إن الحركة من (Q) إلى (Q´) في الشكل (٥-٣) تتبع انتقالاً على طول منحني التحويل البريطاني. بيد أن شكل ذلك المنحنى مختلف عن منحنى التحويل الريكاردي. فهو يشبه (Z_1Z_2) في الشكل (٥-٤) مع تقوسه نحو الخارج (محدب) بدلاً من أن يكون خطاً مستقيماً. هنالك برهان رسمي موجود في المقطع (٤) من الملحق (A) [جنباً إلى جنب مع برهان جديد للتأكيد المألوف بأن ميل منحنى التحويل يساوي السعر النسبي للقماش في كل نقطة]. إن لحظة تفكير ستقنعك، على أية حال، بتلك النقطة. وعندما تتحول العمالة عن إنتاج النبيذ وتتجه إلى إنتاج القماش، فإن المنتج الحدي للعمالة يهبط في صناعة القماش ويرتفع في صناعة النبيذ. ذلك لأن صناعة القماش تغدو ذات كثافة عمالية لدى استئجارها عمالاً، في حين تغدو صناعة النبيذ أقل كثافة عمالية لدى تسريحها للعمال. وبانتقال المزيد والمزيد من العمال، إذن، يتوسع منتج القماش بمعدل متناقص، ويتقلص منتج النبيذ بمعدل متزايد، فيغدو منحنى التحويل أكثر ميلاً.

الشكل (٥-٤): الاقتصاد البريطاني في النموذج الريكاردي المعدل



شرح الشكل (٥-٤):

إنّ توازنات سوق العمالة المبينة في الشكل (٥-٣) تتبع منحنى التحويل (Z_1Z_2) [النقطة (Q) في الشكل (٥-٣) تتوافق مع النقطة (E) على منحنى التحويل]. يغدو منحنى التحويل أكثر ميلاً مع ارتفاع ناتج القماش ويساوي ميله في كل نقطة للسعر النسبي للقماش. إن زيادة في كمية رأس المال المستخدم من قبل صناعة القماش تزيح منحنى التحويل إلى ($Z_1'Z_2$). وعندما يُعطى السعر النسبي للقماش بميلي الخطين (AA') و(BB') تنتقل نقطة الناتج من (E) إلى (E'). وترتفع قيمة الناتج القومي المقدر بالقماش من (OA) إلى (OB) ويرتفع ناتج القماش الفعلي من (OX_1) إلى (OX'_1)، إلاّ أن ناتج النبيذ الفعلي يهبط من (OX_2) إلى (OX'_2).

نظرية هابيرلر (Haberler) :

كيف تؤثر الحركة من (Q) إلى (´Q) في الشكل (٥-٣) على المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج؟ لقد رأينا أن الأجر الحقيقي يهبط بدلالة القماش من (OV) إلى (´OV). في حين يرتفع بدلالة النبيذ. يمكن شرح ذلك بطريقتين :

(١) إن النص المرافق للشكل (٥-٣) يبين أن الزيادة في السعر النسبي للقماش أكبر من النقصان في الأجر الحقيقي بدلالة القماش. ومن ثم فإن الزيادة في القدرة الشرائية للقماش تكون كبيرة بما يكفي لرفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ، رغم أن الأجر الحقيقي يهبط بدلالة القماش.

(٢) إذا لم يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ، فإن الشركات العاملة في صناعة النبيذ لا تسرح عمالاً، الأمر الذي يعني أن صناعة القماش لن تقدر على استئجار عمال.

وبوضعنا لهذه النقطة بشكل مختلف، فإننا نجد أن نقص الاستخدام في صناعة النبيذ يجعل الصناعة أقل كثافة عمالية وهذا يؤدي إلى رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ إلى أن يتساوى في الموازنة مع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ.

يدلنا نقص الاستخدام في صناعة النبيذ ما الذي يحدث لمعدل استئجار الأرض. إن المنتج الحدي للأرض يهبط في صناعة النبيذ، الأمر الذي يعني أن معدل الاستئجار الحقيقي يهبط بدلالة النبيذ. وتهبط القدرة الشرائية للنبيذ، أيضاً، بحيث يهبط معدل الاستئجار الحقيقي بدلالة القماش أكثر من ذي قبل.

تدلنا زيادة الاستخدام في صناعة القماش ما الذي يحدث للعائد إلى رأس المال. يرتفع المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش، الأمر الذي يعني أن العائد الحقيقي يرتفع بدلالة القماش. وترتفع، كذلك القدرة الشرائية للقماش بحيث يرتفع العائد الحقيقي إلى رأس المال بدلالة النبيذ أكثر من ذي قبل.

يمكن تلخيص هذه النتائج فيما نطلق عليه «نظرية هابيرلر»[٤] التي تصاغ على النحو التالي :

«إن تغيراً في الأسعار النسبية يرفع المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج المستخدم خصيصاً في الصناعة التي ارتفع سعر ناتجها، ويخفض المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج المستخدم خصيصاً في الصناعة التي هبط سعر ناتجها. إن المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج المتحرك (العمالة) تهبط بدلالة السلعة التي ارتفع سعرها، وترتفع بدلالة السلعة التي هبط سعرها».

سوف تستخدم هذه النظرية لبيان كيفية تأثير التجارة في المكاسب الحقيقية للأرض، ورأس المال، والعمالة في صيغة العوامل النوعية للنموذج الريكاردي.

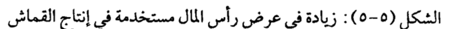
عروض عوامل الانتاج ومنحنى التحويل :

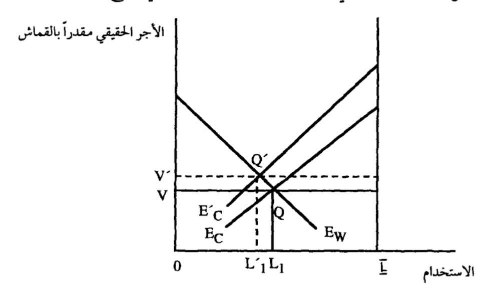
يبين الشكل (٥-٥) ما الذي يحدث عندما تكون هناك زيادة في عرض رأس المال. يرتفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش، لأن الصناعة تصبح أقل كثافة عمالية عند كل مستوى من مستويات الاستخدام ولهذا ينزاح منحنى الطلب على العمالة نحو الأعلى من (EC) إلى (E´C) مزيحاً التوازن من (Q) إلى (Q´). أما الاستخدام في صناعة القماش فيزداد إلى (LL´)، في حين يتناقص الاستخدام في صناعة النبيذ إلى ($OL´_1$). ويرتفع ناتج القماش بسبب الزيادة في عرض رأس المال والزيادة الناجمة عن ذلك في الاستخدام. أما ناتج النبيذ فيهبط بسبب النقص في الاستخدام.

بالرجـــوع إلى الشكل (٥-٤) نرى أن الزيادة في عـــرض رأس المال تزيح منحنى التحويل البريطاني من (Z_1Z_2) إلى ($Z´_1Z_2$) ويرتفع البعد (OZ_1) إلى

(٤) لم يبرهن هابيرلر هذه النظرية بشكل كامل، بل كان من أوائل علماء الاقتصاد الذين لخصوا سلوك المكاسب الحقيقية في نموذج ذي عوامل إنتاج نوعية؛ أنظر غوتفريد فون هابيرلر (Gottfried Von Haberler)، «نظرية التجارة الدولية» (لندن، ويليام هودج، ١٩٣٦)، الفصل XII.

(OZ'_1) مبيناً كيف أن الزيادة في عرض رأس المال تؤدي إلى رفع ناتج القماش إذا ما استخدم جميع عمال بريطانيا في صناعة القماش. إن البعد (OZ_2) لا يتغير لأن زيادة في عرض رأس المال لا يمكن أن تؤثر في ناتج النبيذ عندما لا تنتج بريطانيا شيئاً من القماش. وليكن السعر النسبي للقماش مساوياً لميلي الخطين المتوازيين (AA') و(BB')، فسوف يكون الاقتصاد، مبدئياً، في (E) وسوف تكون قيمة الناتج القومي (OA) مقدرة بالقماش. كما أن الزيادة في عرض رأس المال تؤدي إلى إزاحة الاقتصاد إلى (E'). ويرتفع منتج القماش، في حين ينخفض منتج النبيذ، ويرتفع الناتج القومي إلى (OB).


الشكل (٥-٥): زيادة في عرض رأس المال مستخدمة في إنتاج القماش



شرح الشكل (٥-٥):

إن زيادة ما في عرض رأس المال مستخدمة في صناعة القماش تؤدي إلى رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش، مزيحة منحنى الطلب على العمالة من (E_C) إلى (E'_C) ومزيحة التوازن من (Q) إلى (Q'). ويهبط الاستخدام في صناعة النبيذ من (OL_1) إلى (OL'_1) مع انخفاض منتج النبيذ، ويزيد الاستخدام في صناعة القماش من ($\bar{L}L_1$) إلى ($\bar{L}L'_1$) مع رفع منتج القماش. كما يرتفع الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش من (OV) إلى (OV').

تشبه مؤثرات النواتج هذه تلك التي تم التنبؤ بها بموجب نظرية رايبزنسكي التي تطورت بالاقتران مع نموذج هيكشر - أوهلين. إن زيادة ما في عرض عامل إنتاج معين ترفع ناتج الصناعة التي تستخدم ذلك العامل وتخفض ناتج الصناعة الأخرى. ويصح هذا التنبؤ لكل مجموعة أسعار للسلع يُنتج الاقتصاد عندها كلا السلعتين.

ما هي الآثار الواقعة على مكاسب عوامل الانتاج؟ هنالك، بالطبع، زيادة في الأجر الحقيقي المقدر بالقماش. إذ يرتفع من (OV) إلى (OV´) في الشكل (٥-٥). فضلاً عن أن الأجر الحقيقي يرتفع بدلالة النبيذ، أيضاً، لأن الأسعار النسبية لم تتغير. وهنالك انخفاض في معدل الاستئجار الحقيقي للأرض سواء قدر ذلك بالنبيذ أم بالقماش، لأن صناعة النبيذ تغدو أقل كثافة عمالية، ولأن المنتج الحديّ للأرض يهبط. وهنالك انخفاض في العائد الحقيقي إلى رأس المال، سواء قدر ذلك بالنبيذ أم بالقماش لأن صناعة القماش تغدو أقل كثافة عمالية، أيضاً، ولأن المنتج الحدي لرأس المال يهبط (تستخدم صناعة القماش مزيداً من العمال ومزيداً من رأس المال، ولكنها تغدو أقل كثافة عمالية بسبب زيادة الأجر الحقيقي المقدر بالقماش. وهذا يتضمن زيادة في المنتج الحدي للعمالة، وبالتالي، يتضمن انخفاضاً في الكثافة العمالية لصناعة القماش). هذه الآثار الواقعة على المكاسب تختلف عن تلك التي حصلت في النموذج الريكاردي ونموذج هيكشر - أوهلين، حيث لا يمكن للمكاسب الحقيقية أن تتغير ما لم تتغير أسعار السلع.

عروض العوامل والتجارة:

لنفرض أن لدى بريطانيا والبرتغال التقنيات ذاتها وعروض العمالة نفسها. وليكن لدى بريطانيا رأس مال أكبر مما لدى البرتغال، على أية حال، ولدى البرتغال أرض أكثر مما لدى بريطانيا. فماذا نقول بشأن التجارة بينهما؟ عندما يكون السعر النسبي للقماش متماثلاً في البلدين، الأمر الذي يحدث عندما تكون التجارة حرة، فإن بريطانيا تنتج قماشاً أكثر من البرتغال، وتنتج البرتغال نبيذاً أكثر من بريطانيا. وإذا كانت الأذواق متماثلة في كلا البلدين، على أية حال، مع مرونات موحدة دخلية للطلب، فإن مستهلكي البلدين سوف يطلبون المجموعات نفسها من النبيذ

والقماش. ولهذا ينبغي أن تُصدّر بريطانيا القماش، وتصدر البرتغال النبيذ، تماماً كما فعلا في النموذج الريكاردي البسيط.

كيف تؤثر التجارة بالمكاسب الحقيقية للأرض ورأس المال والعمالة؟ بما أن بريطانيا تصدر القماش، فإن السعر النسبي للقماش ينبغي أن يكون أدنى في بريطانيا قبل انفتاح التجارة، وبالتضمين ينبغي أن ترفع التجارة ذلك السعر في بريطانيا وتخفضه في البرتغال، وتُنبئنا نظرية هابيرلر ببقية الحكاية.

وينبغي أن ترفع التجارة العائد الحقيقي إلي رأس المال في بريطانيا وتخفضه في البرتغال. وبالعكس، ينبغي أن تخفض التجارة معدل الاستئجار الحقيقي للأرض في بريطانيا وترفعه في البرتغال. إن النتائج تماثل تلك التي تنبأت بها نظرية ستوبلر - صامويلسن التي تطورت بالاقتران مع نموذج هيكشر - أوهلين.

رأس المال وفير في بريطانيا، والأرض وفيرة في البرتغال. فانفتاح التجارة إذن يرفع المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج النوعي الوفير، ويخفض المكاسب الحقيقية لعامل الانتاج النوعي النادر.

تُعد الآثار الواقعة على الأجور الحقيقية أكثر تعقيداً. فعندما ترفع التجارة الأسعار النسبية للقماش في بريطانيا، فإن الأجر الحقيقي ينبغي أن يهبط بدلالة القماش، ولكنه يرتفع بدلالة النبيذ. ولدى انخفاض السعر النسبي للقماش في البرتغال فإن الأجر الحقيقي يجب أن يرتفع بدلالة القماش، ولكنه ينخفض بدلالة النبيذ. وعندما تكون الأذواق متماثلة في كلا البلدين، تكون التجارة، عندئذ مربحة لعمال إحدى البلدين ولكنها ضارة لعمال البلد الآخر. وإذا ما أنفق العمال معظم دخولهم على القماش فإن التجارة تجعلهم أكثر عسرة في بريطانيا، بيد أنها تجعلهم أكثر يُسراً في البرتغال. (في النموذج الريكاردي، بالمقارنة، تجعل العمال أكثر يُسراً في البلدين، بغض النظر عن أذواقهم. إذ يرتفع الأجر الحقيقي في كل بلد بدلالة سلعتها الاستيرادية ويكون ثابتاً بدلالة سلعتها التصديرية).

في هذا المثال، تُفَسَّر التجارة بالفروق القائمة بين ميزات العوامل النوعية القومية أكثر من تفسيرها بالفروق في التقنيات، باستخدام التنبؤات المتعلقة بالناتج، والتي تشبه تنبؤات نظرية رايبزنسكي. فضلاً عن أن مؤثرات التجارة على المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج النوعية تماثل تلك التي تنبأت بها نظرية ستوبلر - صامويلسن.

ونتيجة لذلك، يتعامل علماء اقتصاد عديدون مع نموذج عامل الانتاج النوعي هذا بوصفه صيغة من صيغ نموذج هيكشر - أوهلين، بدلاً من كونه صيغة من صيغ النموذج الريكاردي. ويقولون إن بعض عوامل الانتاج لا تكون، في المدى القصير، متنقلة عبر الصناعات. أما على المدى البعيد، فتكون كل العوامل متنقلة تماماً. لهذا، يمكن استخدام نموذج عامل الانتاج النوعي لوصف سلوك الاقتصاد قصير المدى، ويمكن استخدام نموذج ميزات عوامل الانتاج لوصف سلوكه بعيد المدى.

التعرفات وأسعار عوامل الانتاج :

لقد استخدمنا نظرية ستوبلر - صامويلسن، ونحن ننظر إلى آثار التعرفة في نموذج هيكشر - أوهلين، لكي نتنبأ بالمؤثرات الواقعة على المكاسب الحقيقية. إن التعرفة تنزع إلى قلب مؤثرات التجارة برفعها المكاسب الحقيقية للعامل النادر وتخفيضها للمكاسب الحقيقية للعامل الوفير.

نستطيع هنا استخدام نظرية هابيرلر. لنفرض أن البرتغال تفرض تعرفة على القماش المستورد. فسوف يرتفع السعر النسبي للقماش في البرتغال. ومن ثم سوف تؤدي التعرفة إلى رفع العائد إلى رأس المال في البرتغال، وإلى خفض معدل

الاستئجار للأرض، سواء قُدرا بالنبيذ أم بالقماش. كما سوف تؤدي إلى رفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ، ولكنها تؤدي إلى خفضه بدلالة القماش.

ولذلك، سوف نتوقع من أصحاب رؤوس الأموال في البرتغال أن يحبذوا حماية صناعة القماش البرتغالية، في حين يعارض ذلك مالكو الأراضي، أما وجهة نظر العمال فتعتمد على أذواقهم. فإذاكانوا ينفقون معظم دخولهم على القماش فسوف نتوقع أن يعارضوا مبدأ الحماية، أما إذا كانوا ينفقون معظم دخولهم على النبيذ، فلسوف نتوقع أن يؤيدوا مبدأ الحماية. لاحظ أن آراءهم لا تعتمد على الصناعة التي يعملون فيها لأنهم يستطيعون الانتقال بحرية من صناعة إلى صناعة. أما إذاكان العمال غير قادرين على الانتقال من صناعة إلى أخرى إطلاقاً، فإن آراءهم تعتمد على وظائفهم. سوف ينضم العمال في صناعة القماش البرتغالية إلى أصحاب رؤوس الأموال في تأييد حماية صناعة القماش. في حين سوف ينضم العمال في صناعة النبيذ البرتغالية إلى مالكي الأرض في معارضة حماية صناعة القماش.

وبما أن التعرفة البرتغالية على القماش المستورد تنزع إلى خفض السعر النسبي للقماش في بريطانيا، فإن الآثار المترتبة على المكاسب الحقيقية سوف تكون إشارتها مُعاكسة لإشارة المكاسب الحقيقية في البرتغال. ولذلك لا بد أن نتوقع من أصحاب رؤوس الأموال في بريطانيا أن يعارضوا حماية صناعة القماش البرتغالية، ونتوقع من مالكي الأرض في بريطانيا أن يؤيدوها. وينبغي أن نتوقع أن تكون آراء العمال البريطانيين معتمدة على أذواقهم لأن الأجر الحقيقي سوف يهبط بدلالة النبيذ، ويرتفع بدلالة القماش.

النمو الاقتصادي في النموذج الريكاردي المعدّل

في الفصول السابقة استخدمنا النموذج الريكاردي ونموذج هيكشر - أوهلين لنبين لماذا تحدث التجارة، وكيف تتحدد شروطها، وكيف توزع المكاسب الناجمة عنها، وكيف تؤثر التجارة في مكاسب عوامل الانتاج. إننا لم نسأل كيف تتغير أنماط التجارة بتغير عروض العوامل - تَشَكُّل رأس المال ونمو السكان - أو بالتغير التكنولوجي؛ لكننا قمنا بمعظم العمل اللازم لمعالجة هذه الأمور. ولهذا، دعنا نلقي نظرة على النمو الاقتصادي.

يمكن أن يعكس النمو الاقتصادي تغيرات في عروض عوامل الانتاج أو في نوعية رأس المال والعمالة وفي الكفاءة التي نستخدم فيها هذه العناصر. إن أسهل التغيرات تحليلاً هي التغيرات التي تحصل في عروض عوامل الانتاج، وسوف نركز على تشكل رأس المال لأنه أقل تعقيداً من النمو السكاني. (عندما تتغير أعداد الأشخاص والعمال، فربما لا تتحرك المقاييس الرئيسة للنمو الاقتصادي معاً، إذ ربما لا تؤدي الزيادة في الناتج الإجمالي إلى رفع الناتج لكل فرد، أو الناتج لكل عامل. يجري فحص النمو السكاني والتغير التقني في الفصل السادس باستخدام نموذج هيكشر - أوهلين.

سوف لا نستكشف الأسباب الهامة لتكوُّن رأس المال - الدوافع للتوفير والاستثمار. ولن نسأل عَمَّا يحدث أثناء تشكل رأس المال ورفع الطلب على التجهيزات الرأسمالية - الأنوال اللازمة لصناعة القماش في هذا الفصل والمطاحن

والمعامل والجرارات اللازمة لصناعة الفولاذ وزراعة الحنطة في الفصل التالي.

سوف نركز في روح الفصول الأولى على الآثار بعيدة المدى لتشكل رأس المال عن طريق طرح سؤال حول الكيفية التي تؤثر فيها الزيادة في كتلة رأس المال، الموضوعة بشكل مثالي بين الصناعات، على معدلات التبادل التجاري، وعلى المكاسب الناجمة عن التجارة ، والمكاسب الحقيقية للعمالة والأرض ورأس المال.

وللإجابة على هذا السؤال إجابة نظامية لا بد لنا، على أية حال، من تقسيمه إلى ثلاثة أسئلة فرعية هي :

(١) كيف يؤثر تشكل رأس المال على مزيج الناتج وتوزيع الدخل في البلد النامي قبل أن يؤثر في معدلات التبادل التجاري؟

(٢) كيف يؤثر التغير في مزيج الناتج على معدلات التبادل التجاري وتوزيع الكسب الناجم عن التجارة؟

(٣) كيف يؤثر التغير في معدلات التبادل التجاري على توزيع الدخل؟

الآثار المترتبة على النواتج والمكاسب الحقيقية بموجب معدلات ثابتة للتبادل التجاري

لقد أجبنا على السؤال الأول إجابة كاملة عندما بيَّنا كيف يؤثر التغير في كتلة رأس المال على منحنى التحويل وسوق العمالة. لقد أعيد تنظيم نتائجنا بالأرقام في الشكل (٥-٦) والشكل (٥-٧) ويمكن استخدامها لتلخيص مكتشفاتنا الرئيسة.

إن منحنى التحويل البريطاني، في الشكل (٥-٦) هو (Z_1Z_2) مبدئياً، أما السعر النسبي للقماش فيعطى بميل الخط (´AA). يُنتجُ الاقتصاد البريطاني في النقطة (E). وتؤدي زيادةٌ في كتلة رأس المال البريطاني إلى إزاحة منحنى التحويل إلى (Z'_1Z_2). وعندما تظل معدلات التبادل التجاري دون تغير فإن الاقتصاد البريطاني يُنتجُ في النقطة (´E)، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع ناتج القماش وانخفاض ناتج النبيذ.

وفي الشكل (٥-٧) يتحقق توازن السوق في (Q) مبدئياً، ويكون الأجر الحقيقي بدلالة القماش هو (OV) ياردة. ويؤدي تشكل رأس المال إلى رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش، مُزيحاً منحنى الطلب من (E_C) إلى (E'_C)، وتزاح نقطة توازن السوق إلى (´Q). يهبط الاستخدام في صناعة النبيذ، ويرتفع في صناعة القماش، كما يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش إلى (´OV) ياردة، وهذا يعني أنه يرتفع أيضاً بدلالة النبيذ، لأن الأسعار النسبية لم تتغير.

أما النتائج الباقية فتتبع مباشرة. فبما أن الأجر الحقيقي قد ارتفع بدلالة النبيذ والقماش فينبغي للمنتجات الحدية للعمالة أن تكون أعلى في صناعتي النبيذ والقماش. ولهذا ينبغي أن تكون المنتجات الحدية للأرض ولرأس المال أدنى. كما أن تشكل رأس المال يؤدي إلى خفض معدل الاستئجار الحقيقي للأرض، وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال[٥].

(٥) إن هذه التغيرات في المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج لا تصف تماماً التغيرات في أنصبتها (التغيرات في توزيع الدخل). يمكننا أن نبين ما الذي يحدث لأنصبة مالكي الأرض. إن كمية الأرض ثابتة ومعدل الاستئجار الحقيقي ينخفض، وهكذا تنخفض الدخول الحقيقية لمالكي الأرض. فضلاً عن أن الناتج القومي يرتفع. وتؤدي تلك الأحداث مجتمعة إلى تخفيض حصة مالكي الأرض. ولكن هذا هو كل ما نستطيع قوله: كمية العمالة ثابتة، ومعدل الأجر الحقيقي يرتفع، وبالتالي ترتفع الدخول الحقيقية للعمال. بيد أننا لا نعرف فيما إذا كان ارتفاعها بمقدار أكثر أم أقل من الناتج القومي، وهكذا لا نستطيع معرفة ما الذي يحدث إلى نصيب العمال. كمية رأس المال ترتفع، في حين يهبط العائد الحقيقي إلى رأس المال، الأمر الذي يعني أن الدخول الحقيقية للرأسماليين يمكن أن ترتفع أو تنخفض، وأن التغير في نصيبهم غامض. وبما أن إشكالات مماثلة تبرز فيما بعد فإن التحليل في النص يركز على المكاسب الحقيقية بدلاً من أنصبة عوامل الانتاج.

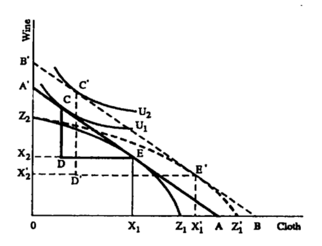
الآثار المترتبة على معدلات التبادل التجاري وعلى المكاسب الناجمة عن التجارة

إذا كانت بريطانيا صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في الأسعار العالمية، فإن الحكاية تنتهي هنا. إذ لن يؤثر تشكل رأس المال في معدلات التبادل التجاري؛ وسوف تستحوذ بريطانيا على الكسب كله في الرفاه الناجم عن تشكل رأس المال المحلي. وسوف يتحرك المستهلكون البريطانيون، في الشكل (٥-٦) من النقطة (C) على منحنى السواء (U_1) إلى النقطة (C´) على منحنى السواء الأعلى (U_2). أما المستهلكون البرتغاليون فلسوف يظلون حيث كانوا في البداية.

وإذا كانت بريطانيا كبيرة بما يكفي للتأثير في الأسعار العالمية، فينبغي أن نتابع كي نُجيب على السؤالين الثاني والثالث، المتعلقين بأثر تشكل رأس المال على معدلات التبادل التجاري وتضميناتها العائدة إلى المكاسب الناجمة عن التجارة والمكاسب الحقيقية في بريطانيا والبرتغال. ويمكن تحقيق ذلك بسهولة عن طريق طرح افتراض يُستخدم باستمرار في النظرية الاقتصادية، هو أن المستهلكين يطلبون المزيد من كل سلعة عندما ترتفع دخولهم (أي ليست هناك سلعة «أدنى» من سواها).

نعود إلى الشكل (٥-٦) لملاحظة أثر تشكل رأس المال على الناتج القومي الحقيقي في بريطانيا. إنه يبدأ في (OA) بدلالة القماش، ويرتفع إلى (OB) مع تشكل رأس المال. وبما أن عدد المستهلكين ثابت، فإن دخول المستهلكين ترتفع في بريطانيا، وتنتقل نقطة الاستهلاك من (C) إلى (C´)، ويطلب المستهلكون مزيداً من القماش والنبيذ. بيد أن تشكل رأس المال يخفض ناتج النبيذ ويرفع ناتج القماش.

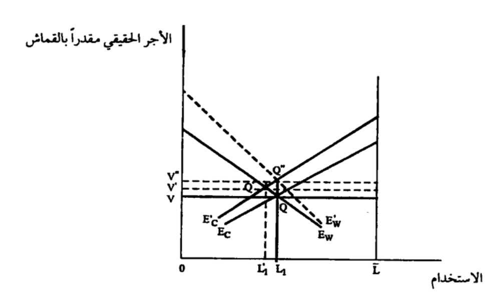
الشكل (٥-٦) : تشكل رأس المال والطلبات على القماش والنبيذ



شرح الشكل (٥-٦) :

إن منحنى التحويل البريطاني هو (Z_1Z_2). عندما يكون السعر النسبي للقماش مساوياً لميل الخط (´AA)، تكون نقطة الناتج هي (E) حيث يكون ناتج القماش (OX_1)، ويكون ناتج النبيذ هو (OX_2). إن الناتج القومي الحقيقي هو (OA) بدلالة القماش. ويحدث الاستهلاك في (C) حيث يكون منحنى السواء (U_1) مماساً للخط (´AA). تُصدِّر بريطانيا (ED) قماشاً وتستورد (DC) نبيذاً. ويزيح تشكل رأس المال منحنى التحويل إلى (Z'_1Z_2). وعندما لا يتغير السعر النسبي للقماش، وبالتالي يكون مساوياً لميل الخط (´BB)، تكون نقطة الناتج هي (´E) حيث يرتفع ناتج القماش إلى (OX'_1) ويهبط ناتج النبيذ إلى (OX'_2). ويرتفع الناتج القومي الحقيقي إلى (OB) بدلالة القماش. يحدث الاستهلاك عند (´C) حيث يكون منحنى السواء (U_2) مماساً للخط (´BB). ويرتفع العرض التصديري البريطاني إلى (´E´D) قماشاً، ويرتفع طلبها الاستيرادي إلى (´D´C) نبيذاً. [عندما يطلب المستهلكون مزيداً من النبيذ والقماش، تكون (´C) في الشمال الشرقي من (C)، ولذا ينبغي أن تتجاوز (´D´C) (DC) عندما ينتقل الناتج من (E) إلى (´E)].

الشكل (٥ -٧) : تشكل رأس المال والمكاسب الحقيقية



شرح الشكل (٥-٧) :

يؤدي تشكل رأس المال في بريطانيا إلى رفع المنتج الحدّي للعمالة في صناعة القماش، مزيحاً منحنى الطلب على العمالة من (E_C) إلى (E'_C) ومزيحاً نقطة التوازن من (Q) إلى (Q´). ويهبط الاستخدام في صناعة النبيذ من (OL_1) إلى (OL'_1) ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش من ($\bar{L}L_1$) إلى ($\bar{L}L'_1$). ويرتفع الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش من (OV) إلى (OV´). وتؤدي الزيادة المقابلة في ناتج القماش إلى خفض السعر النسبي للقماش، رافعة بذلك الطلب على العمالة في صناعة النبيذ. ويبين الشكل هنا أنه ارتفع من (E_W) إلى (E'_W) مزيحاً نقطة التوازن إلى (Q´´) ومُرجعاً الاستخدام في كل صناعة إلى ما كان عليه في البداية. يرتفع الأجر الحقيقي إلى (OV´´) مقدراً بالقماش ولا يتغير لدى تقديره بالنبيذ.

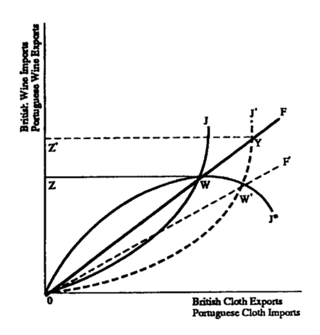
لذلك، فإن تشكل رأس المال يولد زيادة في الطلب على النبيذ بالمقارنة مع زيادة العرض المتعلق بالقماش بموجب المعدلات الأولية للتبادل التجاري. يرتفع الطلب البريطاني على المستوردات من النبيذ من (DC) إلى (D´C´) ويرتفع العرض المتعلق بصادرات القماش من (ED) إلى (E´D´).

إن الآثار المترتبة على معدلات التبادل التجاري البريطانية مبينة في الشكل (٥-٨) الذي يستخدم منحنيات العرض. إن منحنى العرض البريطاني هو (OJ) مبدئياً. ومنحنى العرض البرتغالي هو (OJ^*). ويتقاطع المنحنيان في (W) حيث تستورد بريطانيا (OZ) نبيذاً وتصدر (ZW) قماشاً. وتتمثل معدلات التبادل التجاري البريطانية في ميل الخط (OF) المار بالنقطة (W) والذي يقيس السعر النسبي للقماش.

وبما أن تشكل رأس المال البريطاني يولد إفراطاً في طلب النبيذ، وإفراطاً في عرض القماش بمعدلات التبادل التجاري الأولية، فإن الطلب البريطاني على مستوردات النبيذ يرتفع من (OZ) إلى (OZ´)، ولكن العرض البريطاني لصادرات القماش يرتفع من (ZW) إلى (Z´Y)[٦] لذلك ينبغي أن تقع النقطة (Y) على منحنى العرض البريطاني الجديد الذي هو (OJ´). وينزاح التوازن في التجارة بين بريطانيا والبرتغال إلى (W)، وتتدهور مُعدلات التبادل التجاري البريطانية. ويعطي ميل الخط (OF´) الأكثر انبساطاً من الخط (OF) المعدلات للتبادل التجاري.

(٦) إن ميل الخط (OF) في الشكل (٥-٨) يوافق ميل الخط (AA´) في الشكل (٥-٦) ويتوافق البُعدان (OZ) و(OZ´) مع البعدين (DC) و(D´C´)، كما يتوافق البعدان (ZW) و (Z´Y)، مع البعدين (ED) و(E´D´).

الشكل (٥-٨) : تَكَوُّن رأس المال ومعدلات التبادل التجاري



شرح الشكل (٥-٨) :

إن منحنى العرض البريطاني هو (OJ) ومنحنى العرض البرتغالي هو (OJ*). ويتحقق التوازن مبدئياً في (W) حيث تصدر بريطانيا (OZ) نبيذاً وتستورد (ZW) قماشاً. وتُعطي معدلات التبادل التجاري البريطانية (السعر النسبي للقماش) بميل الخط (OF). يؤدي تشكل رأس المال في بريطانيا إلى زيادة الطلب البرتغالي على مستوردات النبيذ إلى (´OZ)، وزيادة العرض البريطاني لصادرات القماش إلى (Z´Y). ويصبح منحنى العرض البريطاني هو (´OJ)، وينزاح التوازن إلى (´W). وتُعطى معدلات التبادل التجاري البريطانية بميل الخط (´OF) ولهذا تكون قد تدهورت.

تُحلَّل المؤثرات الواقعة على الرفاه الاقتصادي في بريطانيا في الشكل (٥-٩)؛ وهو مبني على الشكل (٥-٦)، مبيناً، مرة أخرى، منحنى التحويل الجديد (Z'_1Z_2) فإذا لم تتغير معدلات التبادل التجاري البريطانية، فإن تشكل رأس المال سوف يجعل بريطانيا تنتج في (´E) وتستهلك في (´C)، وسوف يصل

المستهلكون إلى منحنى السواء (U_2). وسوف يصبحون أكثر يُسراً مما كانوا عليه مبدئياً. أما عندما تتدهور معدلات التبادل التجاري، فإنه، على أية حال، إما أن يصبحوا أيسر حالاً أو أكثر عسرة.

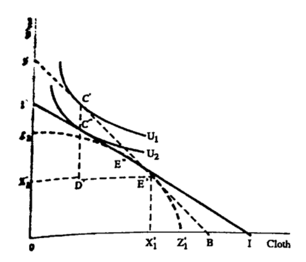
تأمل الخط (II') في الشكل (٥-٩). إنه مرسوم ليربط منحنى التحويل بمنحنى السواء (U_1) وهو الذي بدأ به المستلهكون البريطانيون قبل الزيادة في كتلة رأس المال. إن ميل هذا الخط يساعد على تصنيف احتمالات ثلاثة هي :

(١) إذا كانت الشروط الجديدة للتجارة مساوية لتلك التي يتبعها الخط (II')، يكون التدهور في معدلات التبادل التجاري كبيراً بما يكفي لموازنة الكسب الرفاهي الناجم عن تشكل رأس المال. ويدفع المستهلكون البريطانيون إلى الوراء حتى منحنى السواء (U_1) فلا يربحون أو يخسرون من تشكل رأس المال.

(٢) إذا كانت معدلات التبادل التجاري الجديدة أفضل من تلك التي يبينها الخط (II')، لا يكون التدهور في معدلات التبادل التجاري كبيراً بما يكفي لموازنة الكسب الرفاهي الناجم عن تشكل رأس المال. ولا يستطيع المستهلكون البريطانيون الوصول إلى منحنى السواء (U_2) ولكنهم يستطيعون الوصول إلى منحنى أعلى من (U_1)، ويصبحون أكثر يُسراً مما كانوا في البداية.

(٣) إذا كانت المعدلات الجديدة للتبادل التجاري أقل حظاً من تلك التي يبينها الخط (II') فإن تدهور معدلات التبادل التجاري يؤدي إلى أكثر من موازنة الكسب الرفاهي الناجم عن تشكل رأس المال. ويدفع المستهلكين البريطانيين إلى الوراء منحنى سواء أدنى من (U_1) ويغدون أكثر عُسرة مما كانوا في البداية.

الشكل (٥-٩) : تشكل رأس المال والمكاسب الناجمة عن التجارة



شرح الشكل (٥-٩) :

لقد أعيد رسم منحنى التحويل ($Z_1{}'Z_2$) ومثلث التجارة ($E'D'C'$) من الشكل (٥-٦) . فهما يبينان نتائج تشكل رأس المال إذا لم يكن هناك أي تغيير في معدلات التبادل التجاري البريطانية . هنالك احتمالات ثلاثة في حال تدهور معدلات التبادل التجاري . ففي الحالة المعروضة هنا ، ينخفض السعر النسبي للقماش إلى أن يصبح مساوياً لميل الخط (II´)، مزيحاً نقطة الناتج من (E') إلى (E'')، ونقطة الاستهلاك من (C') إلى (C'') . وبما أن (C'') تقع على منحنى السواء (U_1) [وهو المنحنى الذي وصله المستهلكون البريطانيون مثل الزيادة في كتلة رأس المال] فإن المكاسب من النمو الاقتصادي تتوازن تماماً مع انخفاض المكاسب الناجمة عن التجارة بسبب تدهور معدلات التبادل التجاري .

وتوصف الحالة الثالثة بـ «النمو المفقر»(*)، وقد كُرّست أعمال نظرية كثيرة لبحث الشروط التي تحدث بموجبها تلك الحَالة. وتحدث غالباً عندما يكون الطلب البرتغالي على القماش البريطاني غير مرن، وعندما يكون من الصعب على بريطانيا، بالمقارنة، أن تنتقل من إنتاج القماش إلى إنتاج النبيذ (لقد تبيَّن، فوق ذلك كله، أن «النمو المفقِر» يُعَدُّ دليلاً على سياسة تجارية ضعيفة. إذ لا يمكن أن تحدث عندما تفرض بلد ما «تعرفة مثالية» على المستوردات، وهذا تصور معرّف بدقة في الفصل التاسع).

لا بد من ملاحظة أن الزيادة في الرفاه الحاصل في الحالة الثانية لن تتحقق ما لم يعاد توزيع الدخول ضمن بريطانيا. لقد رأينا من تونًا أن تشكل رأس المال يخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في بريطانيا، ونحن على وشك رؤية أن التدهور في معدلات التبادل التجاري يعزز تلك النتيجة، حتى وإن لم تكن كبيرة جداً بحيث تؤدي إلى «النمو المفقر». ومن ثم فإن المستهلكين الذين تأتي دخولهم من ملكية رأس المال سيغدون أكثر عسرةً بالنمو حتى وإن وصل المستهلك «النموذجي» إلى منحنى سواء أعلى من (U_1). لذلك يكون القول أكثر دقة بأن للنمو إمكانية رفع الرفاه اعتماداً على إعادة توزيع الدخل الذي يعوض أولئك المستهلكين الذين انخفضت دُخولهم بالنمو.

آثار إضافية على المكاسب الحقيقية:

كيف يؤثر تدهور معدلات التبادل التجاري البريطانية في المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج؟ الجواب يعطيه الشكل (٥-٧) حيث رأينا أن تشكل رأس المال رفع المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البريطانية، مُزيحاً منحنى طلب الصناعة إلى (E'_C) ومزيحاً توازن سوق العمالة إلى (Q'). لقد ارتفع الاستخدام بمقدار ($L_1L'_1$) في صناعة القماش، وهبط بالمقدار نفسه في صناعة النبيذ. وارتفع الأجر الحقيقي بمقدار (VV') مقدراً بالقماش وعلينا الآن إضافة آثار تدهور معدلات التبادل التجاري البريطانية التي تعكس انخفاض السعر النسبي للقماش.

(*) تفشي مظاهر الفقر رغم ارتفاع معدلات النمو. (المترجم)

في بداية هذا الفصل، رأينا أن منحنى الطلب على العمالة في صناعة النبيذ هو منحنى المنتج الحدي مقسوماً على السعر النسبي للقماش. ولهذا فإن أي تخفيض في السعر النسبي للقماش يزيح المنحنى إلى الأعلى من (E_W) إلى (E'_W) في الشكل (٥-٧). وهذه الإزاحة تنقل توازن سوق العمالة إلى نقطة مثل (Q''). يرتفع الاستخدام في صناعة النبيذ بالمقارنة مع الوضع في (Q')، ويهبط في صناعة القماش[٧] لقد وُصفت آثار الانتقال إلى (Q'') وصفاً كاملاً بنظرية هابيرلر. كما أن تدهور معدلات التبادل التجاري يؤدي إلى خفض العائد الحقيقي إلى رأس المال ويرفع معدل استئجار الأرض الحقيقي، سواء كان التقدير بالنبيذ أم بالقماش ويرفع الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش، ولكنه يخفض الأجر الحقيقي مقدراً بالنبيذ.

وبجمع هذه الآثار مع تلك التي شملها الانتقال السابق من (Q) إلى (Q') فإننا نحصل على نتائج جليَّة تتعلق بالعائد إلى رأس المال. فقد كان العائد الحقيقي أدنى في (Q') منه في (Q) وأكثر انخفاضاً في (Q''). ولهذا يؤدي تشكل رأس المال في بريطانيا إلى تخفيض العائد الحقيقي إلى رأس المال البريطاني، سواء قدر بالنبيذ أو بالقماش. وهنالك نتيجة واضحة أخرى؛ وهي أن الأجر الحقيقي بدلالة القماش كان أعلى في (Q') منه في (Q''). ولذلك فإن تشكل رأس المال في بريطانيا يرفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش، وهو السلعة التي تستخدم رأس المال. بيد أن الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ يمكن أن يرتفع أو ينخفض اعتماداً على حجم الانخفاض في السعر النسبي للقماش، كما أن الأثر المترتب على معدل استئجار الأرض يعد غامضاً، أيضاً.

تبين الحالة الخاصة المشروحة بالشكل (٥-٧) أسباب هذه الحالات من الغموض. لقد وُضعت النقطة (Q'') شاقولياً فوق النقطة الأولية (Q) التي تقول إن

(٧) يوافق الانزياح من (Q') إلى (Q'') في الشكل (٥-٧) انزياح نقطة الناتج من (E') إلى (E'') في الشكل (٥-٩).

السعر النسبي للقماش ينخفض بما يكفي لاستعادة النمط الأولي للاستخدام[٨]. في هذه الحالة الخاصة تكون المنتجات الحدية للعمالة والأرض في صناعة النبيذ هي ذاتها. إن تشكل رأس المال لا يؤثر على الأجر الحقيقي أو معدل الاستئجار الحقيقي عندما يقدران بالنبيذ. ولكنه يرفع المعدل الحقيقي للاستئجار مقدراً بالقماش بسبب انخفاض السعر النسبي للقماش.

في هذه الحالة الخاصة، إذن، تجتمع آثار تشكل رأس المال المبينة بالانتقال من (Q) إلى (Q´´) في الشكل (٥-٧).

بدلالة :		
المكاسب الحقيقية لـ :	النبيـــذ	القمـــاش
العمالة	ثابتة	تزداد
الأرض	ثابتة	تزداد
رأس المال	يتناقص	يتناقص

إذا كان الانخفاض في السعر النسبي للقماش أكبر من الانخفاض المتضمن بانزياح منحنى الطلب إلى (E´w)، فإن الاستخدام في صناعة النبيذ سوف يتجاوز (OL_1) عاملاً. وسوف ينخفض الأجر الحقيقي بدلالة القماش (ولكن ربما يرتفع أكثر بدلالة القماش)، وسوف يرتفع معدل الاستئجار الحقيقي للأرض بدلالة النبيذ. أما إذا كان الانخفاض في السعر النسبي للقماش أقل من الانخفاض المتضمن بانزياح منحنى الطلب إلى (E´w) فإن الاستخدام لا يصل إلى (OL_1) عاملاً. وسوف يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ (ولكنه ربما يرتفع بمعدل أقل بدلالة القماش) وربما ينخفض معدل استئجار الأرض الحقيقي بدلالة النبيذ.

(٨) بالتضمين يعد ناتج النبيذ هو ما كان في البداية، لأن كميات الأرض والعمالة ذاتها تستخدم في إنتاج النبيذ، لكن ناتج القماش أكبر مزيداً من رأس المال يستخدم في إنتاج القماش جنباً إلى جنب مع الكمية الأولية للعمالة.

الآثار المترتبة على الاقتصاد البرتغالي :

يمكن أن يكون لتشكل رأس المال في بريطانيا آثار هامة في البرتغال، ولكن هذه الآثار لن تتحقق إلا إذا أدى تشكل رأس المال إلى تدهور معدلات التبادل التجاري البريطانية. أما إذا كانت بريطانيا صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في الأسعار العالمية، فإن الاقتصاد البرتغالي لا يتأثر.

إن تدهوراً في معدلات التبادل التجاري البريطانية هو بالطبع تحسن في معدلات التبادل التجاري البرتغالية، ويؤدي إلى رفع الرفاه الاقتصادي في البرتغال. وعملياً، يؤدي تدهور معدلات التبادل التجاري في بريطانيا إلى إعادة توزيع بعض مكاسب الرفاه الناجمة عن تشكل رأس المال البريطاني من بريطانيا إلى البرتغال.

تعد الآثار المترتبة على المكاسب الحقيقية بسيطة بشكل متعادل. وقد وُصفت كاملاً بنظرية هابيرلر. ينخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في البرتغال، ويرتفع معدل الاستئجار، سواء قدر بالقماش أم بالنبيذ. أما الأجر الحقيقي فينخفض بدلالة النبيذ ويرتفع بدلالة القماش. ويؤدي تشكل رأس المال في بريطانيا إلى جعل أصحاب الأرض البرتغاليين أكثر يُسراً، وجعل أصحاب رأس المال أكثر عُسرة، أما أثر تشكل رأس المال في بريطانيا على العمال البرتغاليين فهو غير مؤكد. فإذا ما استهلك أولئك العمال قماشاً أكثر، ونبيذاً أقل، فإنهم يربحون من تشكل رأس المال في بريطانيا؛ أما إذا ما استهلكوا نبيذاً أكثر وقماشاً أقل، فإنهم سوف يعانون.

تشكل رأس المال في البرتغال :

لقد تعاملنا حتى الآن مع تشكل رأس المال في بريطاينا الذي يصدر السلعة التي تستخدم رأس المال. ووجدنا أنه يجعل معدلات التبادل التجاري سيئة، ويتيح الفرصة لظهور احتمال حدوث النمو المفقر. ولنتأمل مؤثرات تشكل رأس المال في البرتغال الذي يستورد السلعة التي تستخدم رأس المال.

إن الآثار المترتبة على مزيج النواتج البريطانية هي ذاتها كما كانت من قبل. أما منحنى التحويل البرتغالي فينزاح إلى الأعلى بالأسلوب الموصوف بالشكل (٥-٦). فإذا ما بدأت البرتغال في نقطة مثل (E) فإن تشكل رأس المال ينقلها إلى نقطة مثل (´E) حيث يكون الناتج القومي الحقيقي أكبر وكذلك ناتج القماش، في حين يكون ناتج النبيذ أقل. تؤدي الزيادة في الناتج القومي الحقيقي إلى رفع دخول المستهلكين فيطلبون كميات أكبر من النبيذ والقماش. ووفقاً لذلك يظهر في البرتغال طلبٌ مفرط على النبيذ مقارناً مع عرض مفرط للقماش.

بيد أن البرتغال تصدر النبيذ وتستورد القماش. لذلك فإن فرط الطلب على النبيذ يقلل عرض صادرات النبيذ، وفرط عرض القماش يقلل طلبها على مستوردات القماش. ينزاح منحنى العرض البرتغالي نحو الداخل بدلاً من انزياحه نحو الخارج كما حصل لمنحنى العرض البريطاني في الشكل (٥-٨). إلاَّ أن لانزياح منحنى العرض البرتغالي نحو الداخل الأثر نفسه لانزياح منحنى العرض البريطاني نحو الخارج. إنه يخفض السعر النسبي للقماش.

وبالتضمين، يؤدي تشكل رأس المال في البرتغال إلى تحسين معدلات التبادل التجاري البرتغالية، مضيفاً إلى الزيادة في الرفاه الاقتصادي الناجم مباشرة عن النمو الاقتصادي. إنه لا يمكن أن ينتج «نمواً مفقراً». فضلاً عن أنه يخفض الرفاه الاقتصادي في بريطانيا عن طريق جعله معدلات التبادل التجاري البريطانية أكثر سوءاً.

وبمقارنة نتائج تشكل رأس المال في بريطانيا وفي البرتغال، نجد :

موقع تشكل رأس المال	الرفاه الاقتصادي	
	بريطانيا	البرتغال
بريطانيا	غامض	يزداد
البرتغال	ينقص	يزداد

بما أن تشكل رأس المال يخفض السعر النسبي للقماش سواء حصل ذلك التشكل في بريطانيا أم في البرتغال، فإن الآثار المترتبة على توزيعات الدخول تكون متناظرة. كما أن التغيرات الحاصلة في المكاسب الحقيقية للعمالة والأرض ورأس المال والتي تحدث في البرتغال عندما يتشكل رأس المال في البرتغال، متماثلة تماماً مع تلك التي تحدث في بريطانيا عندما يتشكل رأس المال في بريطانيا. وبالمثل تكون التغيرات الحاصلة في بريطانيا عندما يتشكل رأس المال في البرتغال متماثلة تماماً مع تلك التي تحدث في البرتغال عندما يتشكل رأس المال في بريطانيا.

خلاصة :

في النموذج الريكاردي المعدل، هنالك عامل نوعي لكل صناعة. في حين يكون عاملٌ آخر، وهو العمالة، متنقلاً بين الصناعات. إن الأجر الحقيقي للعمالة في كل صناعة مساوٍ للمنتج الحدي في تلك الصناعة. إن متطلبات التوازن في سوق العمالة تحدد توزُّع القوة العاملة، وبالتالي، تحدد ناتج كل صناعة.

تصف نظرية هابيرلر نتائج التغير الذي يطرأ على الأسعار النسبية. فزيادة ما في السعر النسبي للقماش ترفع الاستخدام في صناعة القماش وتخفضه في صناعة النبيذ. لذلك فهي ترفع الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ ولكنها تخفضه بدلالة القماش؛ فضلاً عن أنها ترفع العائد الحقيقي إلى رأس المال، وهو العامل النوعي لصناعة القماش، وتخفض معدل الاستئجار الحقيقي للأرض، وهو العامل النوعي لصناعة النبيذ. كما أن نظرية هابيرلر تصلح أيضاً للتنبؤ بالنتائج التوزيعية للتعرفة.

إن زيادة ما في عرض عامل إنتاج نوعي واحد يرفع الناتج في الصناعة التي تستخدم ذلك العامل وخفض الناتج في الصناعة الأخرى. وبالتضمين، سيكون لدى البلدان ذات الموارد المختلفة من العوامل النوعية منحنيات تحويل مختلفة وسوف يتاجر بعضها مع بعض. والبلد المزوّدة جيداً برأس المال سوف تصدر القماش. أما البلد المزوّدة جيداً بالأرض سوف تصدر النبيذ.

تعتمد نتائج تشكل رأس المال الرفاهية على نمط التجارة. فإذا كانت البلد النامية تصدر السلعة التي تستخدم رأس المال، فإن البلد الأخرى تكسب، في حين أن البلد النامية يمكن أن تكسب أو تخسر، اعتماداً على حجم التدهور في معدلات التبادل التجاري بالمقارنة مع أثر تشكل رأس المال الرافع للرفاه بشكل مباشر. أما إذا كانت البلد النامية تستورد السلعة التي تستخدم رأس المال، فإن البلد الأخرى تخسر، في حين تكسب البلد النامية لأن تشكل رأس المال يحسّن معدلات التبادل التجاري لديها.

يؤدي تشكل رأس المال إلى تخفيض العائد إلى رأس المال في البلد النامية. وتعتمد نتائج تشكل رأس المال على المكاسب الحقيقية الأخرى، على أية حال، وذلك حسب السلعة التي قدرت بها هذه المكاسب، وعلى النمط الجديد للاستخدام. وقد بينت نظرية هابيرلر الآثار المترتبة على المكاسب الحقيقية في البلد الأخرى.

أسئلة ومسائل :

(١) تستخدم صناعة الزنابق الهولندية الأرض والعمالة. وتستخدم صناعة الدراجات رأس المال والعمالة. والعمالة متنقلة تماماً بين الصناعات. تصدّر هولندا الزنابق وهي «كبيرة» في الأسواق العالمية (إن تغيراً يحصل في عرض صادرات الزنبق يؤثر على سعر الزنابق العالمي).

بين كيف يؤثر تشكل رأس المال على معدلات التبادل التجاري وعلى النواتج الهولندية من الزنابق والدراجات، وعلى المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج المقدرة بالزنابق وبالدراجات. وهل يمكن لتشكل رأس المال أن يكون نمواً مفقراً؟ إشرح ذلك.

(٢) استخدم المعلومات الموجودة في (١) ولكن أبق معدلات التبادل التجاري ثابتة.

بين كيف أن زيادة في القوة العاملة الهولندية تؤثر على نواتج الزنابق والدراجات والمكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج مقدرة بالزنابق وبالدراجات.

(٣) استخدم جوابك للسؤال الثاني لشرح السبب الذي يجعلك غير قادر على التنبؤ بإشارة التغير في معدلات التبادل التجاري إذا كان عليك أن تدعها تتغير.

(٤) استخدم المعلومات الموجودة في (١) وأبق معدلات التبادل التجاري ثابتة.

بين كيف أن اختراعاً يرفع النواتج الحدية لرأس المال والعمالة في صناعة الدراجات الهولندية يؤثر على نواتج الزنابق والدراجات والمكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج مقدرة بالزنابق وبالدراجات.

(٥) استخدم جوابك لـ (٤) لبيان السبب الذي يجعلك قادراً على التنبؤ بإشارة التغيير في معدلات التبادل التجاري إذا ما كان عليك أن تدعها تتغير. في أي طريق سوف تتحرك هذه المعدلات؟ وكيف يمكن للتغير في معدلات التبادل

التـجـاري أن يؤثر على العـائد الحـقـيـقي إلى الأرض مـقـدراً بالزنابق وبالدراجات.

(٦) كيف يؤثر التغير في معدلات التبادل التجاري الذي تنبأت به في جوابك على السؤال (٥) في المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج في بلد يستورد الزنابق ويصدر الدراجات؟ من الذي سوف يُدفع لتحبيذ فرض تعرفة على الزنابق الهولندية؟

-٦-

إحلال عوامل الإنتاج بعضها مَحَلّ بعض، ونموذج هيكشر - أوهلين

القضايا :

إن إحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض لا يغير نموذج هيكشر - أوهلين بقدر ما يغير النموذج الريكاردي : إذ إن أثره السيء هو تغيير شكل منحنى التحويل فيغدو منحنياً نسبياً، كل نقطة فيه تصبح نقطة ناتج كامل الاستخدام، بدلاً من أن يكون ذا قطاعين مستقيمين. على أية حال، فإن الأساليب المستخدمة لشرح عملية إحلال عوامل الانتاج تتيح لنا المجال لاستكشاف بعض القضايا التي أثيرت في الفصول السابقة استكشافاً أعمق وأدق، ومن هذه القضايا ما يلي :

* كيف تؤثر ميزات عوامل الانتاج في الانتاج والتجارة.
* كيف تؤثر التجارة والتعرفات في المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج.
* كيف يؤثر تشكل رأس المال والنمو السكاني، والتغيرات في التكنولوجيا في الانتاج والتجارة والرفاه الاقتصادي.

ونبدأ بعرض التقنيات اللازمة لشرح عملية إحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض في نموذج هيكشر - أوهلين.

طريقة أخرى لشرح إحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض :

كانت العمالة في النموذج الريكاردي المعدل متنقلة تماماً ضمن الاقتصاد، وكانت الشركات قادرة على جمع كميات مختلفة من العمالة مع كميات ثابتة من الأرض ورأس المال. في نموذج هيكشر - أوهلين يكون عامل الانتاج، العمالة ورأس المال، قابلين للانتقال بشكل كامل، وتكون الشركات قادرة على جمع كميات مختلفة من العمالة مع كميات مختلفة من رأس المال.

إن الخيارات التي تواجه شركة واحدة منفردة توصف بما يُعرف «بالأيزوكوانت» (الكمّات المتساوية). مثل المنحنى (Ic) في الشكل (٦ -١). كل نقطة على منحنى «الكمّات المتساوية» تحدد مجموعة من العمالة ورأس المال يمكن استخدامها لانتاج بوشيل واحد من الحنطة. ففي النقطة (Q)، مثلاً، تستخدم الشركة (OL_1) عمالاً و(OK_1) رأس مال [وعلينا العودة إلى الافتراض بأن الحنطة تُنتج بالعمالة ورأس المال بدلاً من العمالة والأرض].

وإذا كانت الشركة التي تواجه منحنى الكمّات المتساوية (Ic) تريد استخدام رأس مال أقل، فإن عليها أن تستخدم مزيداًمن العمالة. وإلا لن تستطيع إنتاج ذلك القدر من الحنطة. بيد أن شكل منحنى الكمّات المتساوية يُعَدُّ ذا دلالة قويةٌ. وكلما كان استخدام الشركة لرأس المال متناقصاً، كان عليها أن تستخدم كميات متزايدة من العمالة لتبقي ناتج الحنطة ثابتاً. إن منحنى الكمّات المتساوية يتقوس نحو الداخل (يتقعر). ويُبرهن على هذا الفرض جبرياً في المقطع (٤) من الملحق (A)، وهو منبثق من التأكيد الوارد في الفصل (٥) بأن المنتجات الحديّة لرأس المال والعمالة تعتمد على نسبة رأس المال إلى العمالة، لأن شكل منحنى الكمّات المتساوية يعتمد مباشرة على تلك المنتجات الحدية.

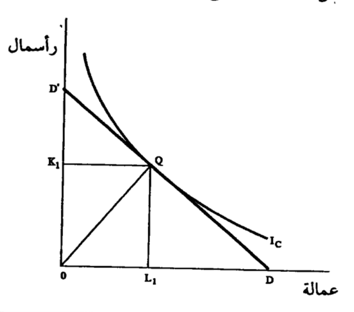
ولنفرض أن المنتج الحدي لرأس المال هو (٤) بوشلات من الحنطة وأن المنتج الحدي للعمالة هو (٢) بوشيلاً. فإذاما أنقصت الشركة استخدامها من رأس المال بمقدار بوشيل واحد، فإن ناتجها من الحنطة سوف يهبط بمقدار (٤) بوشيلات،

وعليها أن تستأجر عاملين آخرين لتبقي ناتج الحنطة ثابتاً. وبالتالي فإن منحنى الكميات المتساوية يعطينا العلاقة التالية :

نقص في رأس المال × المنتج الحدي لرأس المال =

زيادة في العمالة × المنتج الحدي للعمالة

الشكل (٦ -١) : منحنى كمّات متساوية لصناعة الحنطة



شرح الشكل (٦ -١) :

يبين منحنى الكمّات المتساوية (Ic) مجموعات مختلفة من العمال ورأس المال التي يمكن أن تستخدمها شركة لإنتاج بوشل واحد من الحنطة. ففي النقطة (Q) مثلاً، يمكن للشركة أن تستخدم (OL_1) عاملاً و(OK_1) رأس مال لإنتاج بوشيل واحد. وبما أن ميل (OQ) يقيس نسبة رأس المال إلى العمالة، فإنه يحدد المنتجات الحدية لرأس المال والعمالة عندما تنتج الشركة عند (Q). أما ميل (Ic) نفسه فهو مساوٍ إلى نسبة المنتجات الحدية، في حين تُعطى مجموعة رأس المال والعمالة الأقل كلفة بالتماس الحاصل بين (Ic) وخطٍ مثل (DD´) ذي الميل المساوي إلى السعر النسبي للعمالة (معدل الأجور مقسوماً على العائد إلى رأس المال).

ولهذا يكون لدينا :

$$\frac{\text{نقص في رأس المال}}{\text{زيادة في العمالة}} = \frac{\text{منتج حدي للعمالة}}{\text{منتج حدي لرأس المال}}$$

إنّ ميل منحنى الكمّات المتساوية (Ic) الذي يبين المعدل الذي يمكن عنده الاستعاضة عن رأس المال بالعمالة دون التأثير في الناتج، يحدَّد بنسبة المنتجات الحدية. فعندما يصبح الانتاج أكثر تكثيفاً للعمالة، على أية حال، يهبط المنتج الحدي للعمالة ويرتفع المنتج الحدي لرأس المال. ولهذا يغدو منحنى الكمّات المتساوية أكثر انبساطاً.

هنالك افتراضان ينجمان عن هذا الافتراض، هما :

(١) جميع منحنيات الكمّات المتساوية للحنطة تبدو شبيهة بالمنحنى (Ic). وبعبارة أدق، سوف تتساوى ميولها مع ميول (Ic) في نقاط تقع على الخط المستقيم ذاته المرسوم من الأصل. وحيث تتقاطع مع الخط (OQ) مثلاً، سوف يكون لجميع منحنيات الكمّات المتساوية للحنطة ميولاً مساوية لميل الخط (´DD) المماس للمنحنى (Ic) في (Q).

(٢) إن شركة تسعى لتحقيق ربح أعظمي سوف تختار مجموعة العوامل التي يكون عندها ميل منحنى الكميات المتساوية مساوياً للسعر النسبي للعمالة. فإذا كان ميل الخط (´DD) يمثل السعر النسبي للعمالة، فإن الشركة سوف تذهب إلى (Q) وهي نقطة تماس (´DD) مع (Ic).

ينشأ الافتراض الأول من حقيقة أن المنتجات الحدية تعتمد كلياً على نسبة رأس المال إلى العمالة. فعندما تنتج الشركة في (Q)، تُعطى نسبة رأس المال إلى العمالة، على أية حال، بميل الخط (OQ) الذي يكون بالطبع متماثلاً تماماً في كل نقطة من (OQ). ولهذا فإن نسبة المنتجات الحدية تكون واحدة في كل نقطة من

(OQ) . إضافة إلى ذلك، رأينا أن ميل منحنى الكميات المتساوية يساوي نسبة المنتجات الحدية . ولهذا فإن ميول منحنيات الكميات المتساوية للحنطة ينبغي أن تكون واحدة حيث تتقاطع مع (OQ) . أما الافتراض الثاني فينشأ من معلومة أعطيت من قبل، وهي أن شركة تسعى لتحقيق ربح أعظمي تستخدم تلك الكميات من العمالة ورأس المال التي يكون عندها المنتج الحدي للعمالة مساوياً إلى العائد الحقيقي . ولهذا يمكننا أن نُحلَّ الأجر الحقيقي محل المنتج الحدي للعمالة، وإحلال العائد الحقيق محل المنتج الحدي لرأس المال، فتغدو العلاقة على النحو التالي :

$$\frac{\text{انخفاض في رأس المال}}{\text{زيادة في العمالة}} = \frac{\text{أجر حقيقي}}{\text{عائد حقيقي}} = \frac{\text{معدل الأجر}}{\text{سعر الحنطة}} \times \frac{\text{سعر الحنطة}}{\text{العائد إلى رأس المال}} = \frac{\text{معدل الأجر}}{\text{العائدإلى رأس المال}}$$

والتي هي، بالطبع، السعر النسبي للعمالة[1] .

---

(١) يمكن استخلاص هذه الحالة من الافتراض البسيط القائل إن أية شركة سوف تخفض تكاليف أي ناتج إلى الحد الأدنى . فلنفرض أن ميل (´DD) في الشكل (٦-١) يساوي السعر النسبي للعمالة، وأن الشركة تبدأ باستخدام (OL_1) عاملاً، و(OK_1) رأس مال لإنتاج بوشيل واحد من الحنطة، سوف تكون الكلفة الإجمالية لإنتاج ذلك البوشيل (´OD) بدلالة رأس المال :

الكلفة الإجمالية = (كمية رأس المال × العائد إلى رأس المال) + (كمية العمالة × معدل الأجر)

وسوف تكون الكلفة الإجمالية بدلالة رأس المال :

$$\frac{\text{الكلفة الإجمالية}}{\text{العائد إلى رأس المال}} = \text{كمية رأس المال} + \text{كمية العمالة} \times \frac{\text{معدل الأجر}}{\text{العائد إلى رأس المال}}$$

ولكن كمية رأس المال هي (OK_1) وكمية العمالة هي (OL_1) والسعر النسبي للعمالة هو :

$(L_1Q/L_1D) = (K_1D'/K_1Q) = (K_1D'/OL_1)$، ولهذا يكون لدينا :

$$\frac{\text{الكلفة الإجمالية}}{\text{العائد إلى رأس المال}} = OK_1 + \left(\frac{K_1D'}{OL_1} \times OL_1\right) + OK_1 + K_1D' = OD'$$

ولنفرض أن الشركة تحاول تخفيض كلفتها الإجمالية إلى ما دون (´OD)، فهي لا تستطيع الوصول إلى (Ic) . وبالتضمين، فهي لا تستطيع إنتاج بوشل من الحنطة بكلفة أقل من (´OD) . ولنفرض بدلاً من ذلك أن الشركة تختار نقطة على (Ic) غير (Q) فإن خط الكلفة الإجمالية المار بتلك ←

وبعودتنا إلى الانطلاق من هذا الافتراض الأخير. دعنا نرى ماذا نستطيع قوله فيما يتعلق بسلوك الشركة عندما نعرف شكل منحنى الكمّات المتساوية (الأيزوكوانت) للحنطة والسعر النسبي للعمالة. إننا نعرف أية نقطة سوف تختارها الشركة على منحنى الكمّات المتساوية للحنطة - كميات العمالة ورأس المال التي سوف تستخدمها لانتاج كمية من الحنطة تتوافق مع منحى الكمّات المتساوية ذاك.

ولهذا، فإننا نعلم نسبة رأس المال إلى العمالة أو كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة، وسوف تكون هي ذاتها عند كل مستوى من مستويات ناتج الحنطة، لأنها تعتمد كلياً على السعر النسبي للعمالة. كما نعرف المنتجات الحدية للعمالة ولرأس المال لأنها تعتمد على كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة. وهكذا فإننا نعرف الأجر الحقيقي للعمالة والعائد الحقيقي إلى رأس المال. وأخيراً، نحن نعلم أن زيادة ما في السعر النسبي للعمالة سوف تدفع الشركة إلى أن تحل رأس المال محل العمالة، رافعة كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة عند كل مستوى من مستويات الناتج. وهذا سوف يرفع الأجر الحقيقي ويخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال.

توزيع رأس المال :

يمكن أن تنتقل العمالة بحرية من صناعة إلى أخرى. وكذلك رأس المال إذا ما أعطي الوقت الكافي للانتقال من صناعة إلى أخرى.

فقبل التمكن من استخدام رأس المال لصناعة الفولاذ، لا بد أن يُستثمر أولاً في الآليات والمباني، ولنطلق على هذه الاستثمارات مصطلح «مَعامِل» اختصاراً. وقبل التمكن من استخدامها لإنتاج الحنطة، لا بد من استثمارها لصيغة أخرى. فالأرض لازمة لإنتاج الحنطة، ولكن ينبغي تحسين الأرض باستخدام رأس المال - تنظيفها وريها وتسميدها - ولا بد من العمل فيها بالاستعانة بالآليات. ولنفرض أن

النقطة سوف يقع فوق (´DD)، وسوف تزيد الكلفة الإجمالية بدلالة رأس المال عن (´OD). وتكون مجموعة العمالة ورأس المال المبينة في النقطة (Q) هي أقل المجموعات كلفة عندما يكون السعر النسبي للعمالة مساوياً لميل الخط (´DD).

عرض الأرض ثابت، بيد أن العرض المتوفر لزراعة الحنطة يعتمد على كمية رأس المال المستثمر فيها. ولنطلق على هذه الاستثمارات مصطلح «جرارات» اختصاراً[٢].

في أية لحظة من الزمن، سوف يستخدم جزء من رأس مال الاقتصاد في المعامل، ويستخدم الباقي في الجرارات.

وسوف يشابه الاقتصاد النموذج الريكاردي المعدل. إذ سوف يكون لديه عامل إنتاج متنقل واحد (العمالة) وعاملين نوعيين (المعامل والجرارات). إلاّ أنه يمكن إعادة توزيع رأس المال تدريجياً. فالمعامل والجرارات تُستهلك مع الزمن والاستخدام، وعلى مالكيها أن يضعوا جانباً ميزانية بغرض استبدالها. فإذا ما استخدمت تلك الميزانيات حسب الكميات المطلوبة لصيانة أعداد المعامل والجرارات، فإن عرض رأس المال لن يتغير، وموضعه لن يتغير. وهذا ما سيحدث في التوازن بعيد المدى، عندما يكسب دولار واحد من رأس المال العائد نفسه في كل استخدام محتمل - سواء استثمر في معمل أو في جرار. أما إذا اختل ذلك التوازن، فإن عدد المعامل والجرارات سيبدأ بالتغير.

لتكن هناك زيادة في السعر النسبي للحنطة. إن نظرية هابيرلر المتعلقة بنموذج العامل الخاص تُنْبِئُنَا بما سيحدث في المدى القصير، تقول بأنه سوف تحصل زيادة في العائد الحقيقي للجرارات، وهو الشكل الذي استخدم فيه رأس المال تحديداً في

(٢) لكي نكون أكثر واقعية، علينا الافتراض بأن عرض الأرض المتوفر لزراعة الحنطة يزداد رويداً رويداً بكميات قليلة كلما استخدمت جرارات أكثر في فلاحة كمية ثابتة من الأرض البكر (أي الافتراض بأن قانون تقليص العائدات ينطبق على استثمارات في الأرض). ولكن علينا أن نفترض، لتبسيط الأمر، أن عرض الأرض يرتفع طرداً مع ارتفاع عدد الجرارات، وهكذا يمكن تمثيل كمية الأرض المستخدمة لزراعة الحنطة بكمية رأس المال المستثمر فيها.

زراعة الحنطة، وسوف يحصل نقصان في العائد الحقيقي إلى المعامل، وهو الشكل الذي استخدم فيه رأس المال تحديداً في صناعة الفولاذ. وهذا سوف يرفع معدل العائد إلى الدولار الواحد المستثمر في جرار، بالمقارنة مع معدل العائد إلى الدولار المستثمر في معمل. سوف يشرع المزارعون بشراء جرارات إضافية. فهم يستطيعون الحصول على الأموال التي يحتاجونها لزيادة العدد الإجمالي للجرارات عن طريق الاقتراض من الشركات التي تصنع الفولاذ لأنهم يستطيعون أن يدفعوا لقاء استخدام تلك الأموال أكثر مما يستطيع منتجوا الفولاذ كسبه باستبدال معاملهم القديمة.

لا حاجة لأي تغير في كمية رأس المال - فهي ثابتة هنا - ولكن يجب إعادة توزيع رأس المال. إن عدد الجرارات سوف يرتفع، في حين سوف ينقص عدد المعامل.

تُعدُّ هذه الطريقة التي ننظر بها إلى دور رأس المال مصطنعة نوعاً ما، ولكنها أكثر واقعية من المنهج الذي تبينه تمثيلات عديدة من نموذج هيكشر - أوهلين. إذ يفترض ذلك المنهج وجود «آلية» يمكن استخدامها بالسهولة نفسها لصناعة الفولاذ أو زراعة الحنطة. ويُقدَّر مورد رأس المال بالآليات وهو قابل للتحويل بين نشاطين بحرية. ليس هناك بالطبع مثل هذه الآلية. فعندما نتعامل مع رأس المال بواقعية أكثر، على أية حال، علينا أن نكون واضحين جداً فيما يتعلق بمكتشفاتنا التي تدوم فقط على المدى البعيد عندما يُستخدم عرض رأس المال بشكل مثالي فيما بين المعامل والجرارات (أي أن العائد إلى الدولار من رأس المال يكون واحداً في كلا الاستخدامين).

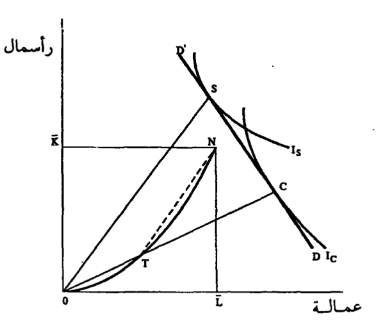
التوازن في أسواق عوامل الانتاج :

يبين الشكل (٦ -٢) طريقة واحدة لوصف التوازن بعيد المدى في اقتصاد من هذا النوع . ويبين منحنى الكمّات المتساوية (Ic) كيف يمكن جمع العمالة ورأس المال (الجرارات) لإنتاج الحنطة .

ويبين منحنى الكمّات المتساوية (Is) كيف يمكن الجمع بين العمالة ورأس المال (المعامل) لصناعة الفولاذ . لنمثل السعر النسبي للعمالة بميل الخط (´DD) ولنقط الاقتصاد وقتاً كافياً لتوزيع رأس المال بشكل مثالي بين المعامل والجرارات . فالحنطة سوف يتم إنتاجها بالأسلوب المبين في (C) وتُعطى كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة بميل الخط (OC) مبيناً كمية رأس المال المستثمر في الجرارات لقاء كل عامل ينتج الحنطة . أما الفولاذ فلسوف يصنع بالأسلوب المبين في (S) . إذ تُعطى كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ بميل الخط (OS) مبيناً كمية رأس المال المستثمر في المعامل لقاء كل عامل يصنع الفولاذ . وبما أن (OS) أكثر ميلاً من (OC) يكون الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية ، كما كان الحال في الفصل (٤) . تُولّدُ أشكالُ منحنيات الكمّات المتساوية في الشكل (٦ -٢) هذا الترتيب لكثافات عوامل الانتاج بموجب كل مجموعة من أسعار عوامل الانتاج .

إن الاقتصاد مُزوّد بـ ($\bar{OL}$) عمالاً و($\bar{OK}$) دولارات من رأس المال . لذلك فهو يستطيع استخدام العاملين بكامل طاقتيهما في (T) . ويستطيع إنتاج (OT) بوشيلاً من الحنطة وتصنيع (NT) طناً من الفولاذ . فإذا ما كانت كثافات عوامل الانتاج ثابتة فإن (T) تكون نقطة الاستخدام كامل الطاقة الوحيدة . أما إذا كانت كثافات عوامل الانتاج متغيرة ، فإنه يمكن الوصول إلى نقطة واحدة فقط من نقاط الاستخدام كامل الطاقة ، في المدى البعيد . وتقع هذه النقاط على المنحنى (OTN) .

الشكل (٦ -٢): مزيج النواتج ذات الكثافات المرنة لعوامل الانتاج



شرح الشكل (٦-٢) :

موارد عوامل الانتاج هي (OL̄) عاملاً، و(OK̄) رأس مال، يُعطى السعر النسبي للعمالة بميل الخط (DD´). وبما أن ذلك الخط مماسٌ لـ(Ic) في (C) فإن ميل (OC) يعطي نسبة رأس المال إلى العمالة في إنتاج الفولاذ. الفولاذ ذو كثافة رأسمالية أكثر من الحنطة. إن نقطة الاستخدام الكامل هي (T)، حيث ينتج الاقتصاد (OT) حنطة و(NT) فولاذاً. [الخط (NT) موازٍ للخط (OS) ويقيس كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ]. وعندما يمكن لكثافات عوامل الانتاج أن تتغير، تكون هناك نقاط استخدام كامل عديدة. وتقع هذه النقاط على المنحنى OTN.

نموذج هيكشر – أوهلين المعدَّل :

لنبين كيف يسلك نموذج هيكشر – أوهلين مع إحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض، علينا أولاً أن نبين كيف تُولِّد قوى السوق المنحنى (OTN)، ومن ثم نستخدمه لاشتقاق منحنى التحويل لاقتصاد يملك (OL̄) عاملاً، و(OK̄) رأس مال.

أسعار عوامل الانتاج وكثافات عوامل الانتاج :

ينتج المنحنى (OTN) بفضل تأثير أسعار عوامل الانتاج على قرارات الشركات المتعلقة بكثافات عوامل الانتاج . يبين الشكل (٦ -٣) ماذا تفعل . إن منحنى الكمّات المتساوية للحنطة (Ic) يُرسم كما رسم قبلاً . أما منحنى الكمّات المتساوية للفولاذ (Is) فينعكس ويوضع أصله في (N)، وهكذا يقاس رأس المال وتقاس العمالة المستخدمان في صناعة الفولاذ بدءاً من تلك النقطة . لنبدأ كما بدأنا من قبل بجعل السعر النسبي للعمالة مساوياً لميل (Ic) في (C) ولميل (Is) في (S) . ويُعطي ميل (OC) كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة ، ويعطي ميل (NS) كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ . فإذا ما انتهى الاقتصاد في (T) فإن عاملي الانتاج كليهما سوف يُستخدمان بكامل طاقتيهما . ولنرفع الآن السعر النسبي للعمالة بجعله مساوياً لميل (Ic) في (´C) ولميل (Is) في (´S) . إن كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة تُمثَّل بميل (´OC)، كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ بميل (´NS) . وسوف يستخدم كلا عاملي الانتاج بكامل طاقتيهما عندما ينتهي الاقتصاد في (´T) . تقع النقطتان (T) و(´T) على المنحنى (OTN) الذي يتتبع مجموعة نقاط الناتج كامل الاستخدام بكاملها .

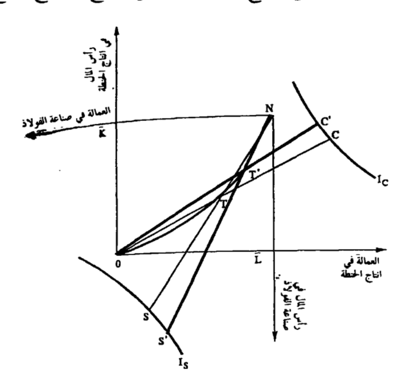
عندما ينتقل الاقتصاد من (T) إلى (´T) فإن كلتا الصناعتين تصبحان أكثر كثافة رأسمالية . كيف يمكن أن يحدث هذا إذا ما كان رأس المال ثابتاً؟ إن الانتقال من (T) إلى (´T) يرفع ناتج الحنطة ، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية ، وتخفض ناتج الفولاذ ، وهو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية . يؤدي هذا التغير في مزيج النواتج

إلى تخفيض الطلب على رأس المال، موازناً انتقال كل صناعة إلى أسلوب إنتاج أكثر كثافة رأسمالية.

يمكن التوصل إلى النتيجة ذاتها بفضل البدء بالتغير الحاصل في مزيج النواتج بدلاً من البدء بالتغيير الحاصل في أسعار عوامل الانتاج. ليكن هناك زيادة في ناتج الحنطة ونقص في ناتج الفولاذ. فإن الطلب على العمالة يرتفع لأن الحنطة سلعة أكثر كثافة عمالية من الفولاذ، وهذا يرفع السعر النسبي للعمالة.

يُدفع المزارعون إلى إحلال رأس المال محل العمالة، وبالتالي يتحركون على امتداد (Ic) بدءاً من (C) إلى (C´) رافعين بذلك الكثافة الرأسمالية لإنتاج الحنطة. وتفعل شركات الفولاذ الأمر ذاته أيضاً فتتحرك على امتداد (Is) بدءاً من (S) إلى (S´)، رافعة بذلك كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ. يحدث إحلال عوامل الانتاج بعضها محل بعض في كل صناعة ويشق الطريق أمام زيادة ناتج السلعة ذات الكثافة العمالية. مع حدوث إحلال عوامل الانتاج فإن تغيراً في مزيج النواتج يؤدي إلى تغير في أسعار عوامل الانتاج الذي يؤدي بدوره إلى تغيرات في كثافات عوامل الانتاج التي تحافظ على التوازن في أسواق العوامل.

الشكل (٦-٣): أسعار عوامل الانتاج، وكثافات عوامل الانتاج، ومزيج النواتج



شرح الشكل (٦-٣):

يُرسم منحنى الكمَّات المتساوية (Ic) كما كان في الشكل (٦-٢). ويُعكس منحى الكمَّات المتساوية للفولاذ (Is)؛ وتقاس العوامل المُستخدمة في صناعة الفولاذ بدءاً من (N). وعندما يساوي السعر النسبي للعمالة ميلي (Ic) في (c) و(Is) في (s) تكون (T) هي نقطة الاستخدام الكامل. ينتج الاقتصاد (OT) حنطة و(NT) فولاذاً. وعندما يساوي السعر النسبي للعمالة ميلي (Ic) في (´C) و(Is) في (´S) تكون (´T) هي نقطة الاستخدام الكامل. يرتفع ناتج الحنطة إلى (´OT) ويهبط ناتج الفولاذ إلى (´NT). وهكذا يؤدي الانتقال من ناتج الفولاذ إلى ناتج الحنطة إلى رفع الطلب على العمالة وتخفيض الطلب على رأس المال لأن الحنطة هي السلعة ذات الكثافة العمالية. يرتفع السعر النسبي للعمالة فيُغْرِي كلا الصناعتين بالاستعاضة عن العمالة برأس المال، وبالتالي تتبنى أساليب ذات كثافة رأسمالية أكثر، إن (´OC) أكثر ميلاً من (OC) و(´NS) أكثر ميلاً من (NS).

أسعار السلع وأسعار عوامل الإنتاج :

هناك علاقة بين المنحنى (OTN) ومنحنى التحويل، ويبيِّنُ الشكل (٦-٤) هذه العلاقة. إذ يبين الجزء الأسفل ما رأيناه من قبل وهو: العروض الثابتة للعمالة ورأس المال ($O\bar{L}$) و($O\bar{K}$) والمنحنى (OTN). كما يبين أيضاً منُحنى الكمَّات المتساوية (Ic) و(Is) العائدين إلى مستويات النواتج التي تم الحصول عليها في (T). يمس كل من منحنى الكمَّات المتساوية للحنطة وللفولاذ بعضهما عن بعضاً لأن الاقتصاد ينتج في (T) فقط عندما يساوي ميلا منحيي الكمَّات المتساوية كليهما السعر النسبي للعمالة، الأمر الذي يعني أن ميليهما متساويان. أما الجزء العلوي من الرسم البياني فيبين منحنى التحويل (Z_1QZ_2)الموافق لـ (OTN) ولنقطة الناتج (Q) الموافقة لـ (T). يتقوس منحنى التحويل نحو الخارج لأن التغيرات في الناتج تؤدي إلى تغيرات في كثافات عوامل الانتاج التي تغير المنتجات الحدية للعمالة ولرأس المال. وفوق ذلك كله، أن منحنى التحويل متساو في التوازن مع السعر النسبي للحنطة.

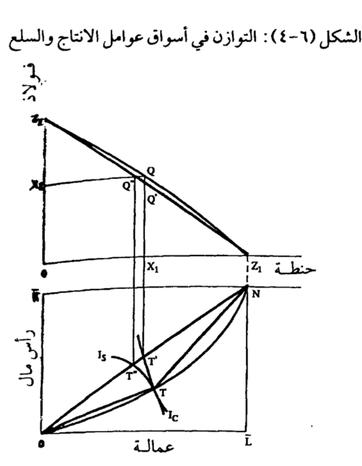
يمكن اشتقاق الجزء العلوي من الشكل (٦-٤) من الجزء السفلي. التفاصيل في الملاحظة (٦-١). والنص المرافق للرسم البياني [شرح الشكل (٦-٤)] يوضح كيفية الانتقال من (T) إلى (Q). يقدم جزءا الرسم البياني معاً قدراً كبيراً من المعلومات حول سلوك الاقتصاد.

فلنلخص المعلومات بجعل السعر النسبي للحنطة مساوياً لميل منحنى التحويل في (Q). الأمر الذي يجعل الاقتصاد ينتج في تلك النقطة. إن ناتج الحنطة هو (OX_1) بوشيلاً، وناتج الفولاذ هو (OX_2) طناً. ويدلنا الشرح المرافق للرسم البياني كيف نحدد موضع النقطة (T) نظيرة (Q). وتبين لنا ميول منحنيات الكمَّات

المتساوية في (T) السعر النسبي للعمالة، ويبين لنا ميلا الخطين (OT) و(NT) كثافات رأس المال التي اختارها منتجو الحنطة والفولاذ. وتعطينا هذه الكثافات، بدورها، المنتج الحدي للعمالة في إنتاج الحنطة، ويساوي الأجر الحقيقي المقدر بالفولاذ المنتج الحدي للعمالة في إنتاج الفولاذ. وبالمثل، يساوي العائد الحقيقي إلى رأس المال المقدر بالحنطة المنتج الحدي لرأس المال في إنتاج الحنطة، كما أن العائد الحقيقي المقدر بالفولاذ يساوي المنتج الحدي لرأس المال في إنتاج الفولاذ.

كيف يستجيب الاقتصاد إلى زيادة في السعر النسبي للحنطة؟ تسير نقطة الناتج (Q) انحداراً على امتداد منحنى التحويل، عندما يرتفع ناتج الحنطة، وينخفض ناتج الفولاذ جاعلة (T) تسير صعوداً على امتداد المنحنى (OTN). يرتفع السعر النسبي للعمالة، وتقوم الصناعتان بإحلال رأس المال محل العمالة، رافعتين نسبتي رأس مالهما. ترتفع المنتجات الحدية للعمالة، رافعة بذلك الأجر الحقيقي للعمالة مقدراً بالحنطة أو بالفولاذ، في حين تنخفض المنتجات الحدية لرأس المال، منقصة بذلك العائد الحقيقي إلى رأس المال مقدراً بالحنطة أو بالفولاذ. وهذا يبرهن نظرية ستوبلر - صامويلسن المتعلقة بالصيغة المعدلة لنموذج هيكشر - أوهلين. إن زيادة ما في سعر الحنطة، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية، تؤدي إلى رفع الأجر الحقيقي للعمالة وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. (تصلح النظرية فقط في المدى البعيد، على أية حال، بعد أن تكون أعداد المعامل والجرارات قد عُدِّلت تماماً لتتوافق مع الوضع الجديد).

الشكل (٦-٤): التوازن في أسواق عوامل الانتاج والسلع



شرح الشكل (٦-٤):

عندما يستخدم ($O\bar{L}$) عاملاً و($O\bar{K}$) رأس مال لإنتاج الحنطة، يكون الناتج هو (OZ_1) بوشيلاً. وعندما نستخدم هذه الكميات لصناعة الفولاذ، يكون الناتج هو (OZ_2) طناً. وتتوافق نقاط النواتج الواقعة على الخط المستقيم (ON) مع نقاط النواتج على الخط المستقيم (Z_1Z_2)، ويمكن استخدام هذه الحقيقة لربط النقاط الواقعة على المنحنى (OTN) مع تلك التي تقع على منحنى التحويل (Z_1QZ_2). إبدأ من النقطة (T) على (OTN). أبق ناتج الحنطة ثابتاً بالتحرك على امتداد منحنى الكمّات المتساوية للحنطة (Ic) إلى أن يتقاطع مع (ON) في (T´). وبما أن (T´) تتوافق مع (Q´) فيكون ناتج الحنطة في كلا النقطتين (T´) و(T) هو (OX_1) بوشيلاً. وبالعودة إلى (T) أبق ناتج الفولاذ ثابتاً بالتحرك على امتداد منحنى الكمّات المتساوية للفولاذ (Is) حتى يتقاطع مع (ON) في (T´´). وبما أن (T´´)

تتوافق مع (Q´´) يكون ناتج الفولاذ في (T´´) و(T) هو (OX_2) طناً. هذه هي النواتج في (Q) على منحنى التحويل (Z_1QZ_2). يُعطى السعر النسبي للعمالة في (T) بميول منحنيات الكمّات المتساوية. أما السعر النسبي للحنطة فيعطى في (Q) بميل منحنى التحويل. وللانتقال من (Q) إلى (T) فلنذهب أولاً إلى (Q´) مع المحافظة على ناتج الحنطة ثابتاً، ثم إلى (T´) لنجد منحنى الكمّات المتساوية (Ic) الموافق لناتج الحنطة في (Q´). ثم تحرك على امتداد منحنى الكمّات المتساوية إلى (T). [إن الحركة بين (Q) و(Q´) مساوية للحركة على امتداد (Ic) بين (T) و(T´)].

الملاحظة (٦-١)

اشتقاق منحنى تحويل من معلومات سوق عوامل الانتاج

إذا كان الاقتصاد المبين في الشكل (٦-٤) متخصصاً كلياً بالحنطة فسوف يكون في (N) في القسم السفلي من الرسم البياني، وسوف يكون ناتجه كمية مثل (OZ_1) بوشيلاً. [رسمت النقطة (Z_1) لتكون فوق (N) مباشرة]. وإذا ما كان الاقتصاد متخصصاً كلياً في الفولاذ فإنه سوف يكون في (O) في القسم السفلي من الرسم البياني، وسوف يكون ناتجه كمية مثل (OZ_2) طناً [تم اختيار النقطة (Z_2) عشوائياً].

ارسم الخطين المستقيمين (ON) و(Z_1Z_2) ولاحظ العلاقة فيما بينهما. فإذا ما أنتج الاقتصاد في (T´)، وهي نقطة على (ON) فسوف يجد نفسه في (Q´) وهي النقطة الواقعة على (Z_1Z_2) فوق (T´) شاقولياً. تشتق هذه العلاقة من الافتراض بأن غلال الحجم ثابتة في كل الصناعات. ولنفرض أن الاقتصاد ينتج في منتصف (ON) مستخدماً نصف عمالته ورأسماله لإنتاج الحنطة، والباقي لصناعة الفولاذ. فنواتجه سوف تكون نصف (OZ_1) ونصف (OZ_2) واضعاً إياها في منتصف (Z_1Z_2). وهكذا فإن التحركات على امتداد (ON) تتوافق مع التحركات على امتداد (Z_1Z_2).

والآن لنبــدأ من (T) الواقـعـة على (OTN) ولننتـقل على امـتـداد منحنى الكمّات المتساوية للحنطة (Ic) حتى نصل إلى (ON) في (´T). وبما أن ناتج الحنطة ثابت في كل النقاط على (Ic) وهو ذاته في (´T) و(´Q)، فلا بد أن يكون (OX_1) بوشيلاً في (T). ثم لنعـد إلى (T) وننتقل على امتداد منحنى الكمّات المتساوية للفولاذ (Is) حتى نصل إلى (ON) في (´´T). فبما أن ناتج الفولاذ ثابت في جميع النقاط على (Is)، وهو ذاته في (´´T) و(´´Q)، فلا بد أن يكون (OX_2) طناً في (T). ولكن (OX_1) و(OX_2) هما إحداثيا (Q) فإن (Q) هي النقطة الواقعة على منحنى التحويل (Z_1QZ_2) التي تعد نظيرة للنقطة (T) على (OTN).

وبتكرار ذلك فيما يتعلق بكل نقطة على (OTN) فإننا نستطيع تتبع منحنى التحويل بأكمله.

إن المعلومات التي تم الحصول عليها من الشكل (٦-٤) ملخصة تلخيصاً مناسباً في الشكل (٦-٥) حيث تُمثَّل الأسعار النسبية وكثافات رأس المال بأبعاد بدلاً من ميول. فالمنحنى (´CC) الموجود في الجانب الأيسر من هذا الرسم البياني يبين كيف تستجيب كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة إلى السعر النسبي للعمالة. فعندما يكون ذلك السعر (OW)، مثلاً، تكون كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة (OK_1). وعندما يكون السعر أعلى من (OW) فإن المزارعين يستعيضون عن العمالة برأس المال رافعين بذلك كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة فوق (OK_1). أما المنحنى (´SS) فيبين كيف تستجيب كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ إلى السعر النسبي للعمالة. فعندما يكون ذلك السعر (OW) تكون كثافة رأس المال لإنتاج الولاذ (OK_2). ويكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة، وهذه هي حقيقة صحيحة دائماً في الشكل (٦-٤) لأن (´CC) و(´SS) لا يتقاطعان.

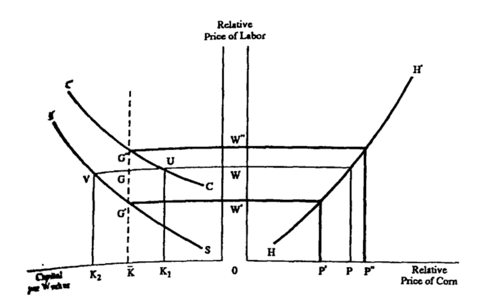
يبين المنحنى (´HH) الواقع في الجانب الأيمن من الرسم البياني العلاقة بين السعر النسبي للعمالة والسعر النسبي للحنطة. فعندما يكون السعر النسبي للعمالة

(OW) يكون السعر النسبي للحنطة (OP) . وعندما يرتفع السعر النسبي للعمالة فإن السعر النسبي للحنطة يرتفع أيضا لأن الحنطة هي السلعة ذات الكثافة العمالية .

هنالك طريقة أخرى لاستخدام هذا الرسم البياني ، وهذا هو السبب الرئيسي لعرضه . إذ إنه يبين المجموعة الكاملة لإمكانيات النواتج المفتوحة أمام بلد لديها ميزة خاصة لعوامل الإنتاج ، ويسمح لنا بتحديد أية إمكانية سوف تختارها تلك البلد عندما نعرف السعر النسبي للحنطة . لنفرض أن اقتصاداً ما مزوّد برأس مال قدره (OK̄) للعامل الواحد . فإذا ما كان السعر النسبي للحنطة (´OP) ، فإن السعر النسبي للعمالة سوف يكون (´OW) وسوف يكون الاقتصاد في (´G) حيث يستخدم كل رأسماله وكل عمالته لصناعة الفولاذ . أما إذا كان السعر النسبي للحنطة (´´OP) ، فإن السعر النسبي للعمالة سوف يكون (´´OW) ، وسوف يكون الاقتصاد في (´´G) حيث يستخدم كل رأس ماله وكل عمالته لإنتاج الحنطة . لذلك فإن القطعة (´´G´G) تتوافق مع منحنى التحويل لتلك البلد . وعندما يكون السعر النسبي للحنطة (OP) ، يكون الاقتصاد في (G) حيث ينتج حنطة وفولاذاً . أما إذا كان ذلك السعر أعلى من (OP) فإن الاقتصاد سوف ينتقل إلى نقطة فوق (G) حيث ينتج حنطة أكثر ، وفولاذاً أقل[٣] .

(٣) عندما يهبط السعر النسبي للحنطة دون (´OP) فإن الاقتصاد يستمر في الانتاج في (´G) ويبقى السعر النسبي للعمالة في (´OW) . وهذا يعني أن المنحنى (´HH) لا يكون له معنى اقتصادي فيما يتعلق بهذا الاقتصاد إذا ما كان السعر النسبي للحنطة أدنى من (´OP) أو أعلى من (´´OP) . وما أن يتخصص الاقتصاد تخصصاً كاملاً حتى يثبت السعر النسبي للعمالة . فلا ينخفض أكثر من (´OW) ولا يرتفع أكثر من (´´OW) .

الشكل (٦-٥): أسعار السلع، وأسعار عوامل الانتاج، وكثافات عوامل الانتاج



شرح الشكل (٦-٥) :

يربط المنحنى (´HH) السعر النسبي للحنطة بالسعر النسبي للعمالة. فعندما يكون السعر النسبي للحنطة (OP) يكون السعر النسبي للعمالة (OW). وأية زيادة في السعر النسبي للحنطة تؤدي إلى رفع السعر النسبي للعمالة. ويصف المنحنى (´CC) العلاقة بين السعر النسبي للعمالة ونسبة رأس المال إلى العمالة في إنتاج الحنطة. أما المنحنى (´SS) فيصف العلاقة المطابقة لهذه العلاقة في إنتاج الفولاذ. فعندما يكون السعر النسبي للعمالة (OW) يستخدم منتجو الحنطة (OK_1) رأس مال لقاء كل عامل، ويستخدم منتجو الفولاذ رأس مال قدره (OK_2) لكل عامل. (الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية أكثر من الحنطة). إن البلد التي لديها رأس مال قدره ($O\bar{K}$) لكل عامل سوف تنتج في (´G) عندما يكون السعر النسبي للحنطة (´OP)، أو أدنى؛ وسوف تتخصص تماماً في الفولاذ. وسوف تنتج في (´´G) عندما يكون السعر النسبي للحنطة (´´OP)، أو أعلى؛ وسوف تتخصص كلياً في الحنطة. وسوف تنتج في (G) عندما يكون السعر النسبي للحنطة (OP)، وسوف لا تتخصص كلياً، بل سوف تنتج بدلاً من ذلك حنطة وفولاذاً. [عندما تنتج البلد في (G) سوف تكون نسبة رأس المال إلى العمالة (WU) في إنتاج الحنطة و(WV) في إنتاج الفولاذ].

ميزات العوامل ومنحنى التحويل :

قبل أن نستخدم الشكل (٦-٥) أكثر مما فعلنا، دعنا نجيب على سؤال واحد آخر، هو : كيف يستجيب اقتصاد ما إلى زيادة تحدث في عرض رأس المال؟ «إن نظرية رايبزنسكي تصلح للإجابة على هذا السؤال ولكن لا بد من إعادة صياغتها. عندما كانت كثافات عوامل الانتاج ثابتة، دلتنا تلك النظرية ما الذي كان سيحدث لنقطة الاستخدام الكامل. وعندما تتغير كثافات عومل الانتاج فإنها تنبئنا بما سيحدث لمنحى التحويل بأكمله.

لقد شرحت نظرية رايبزنسكي بالشكل (٤-٣) في الفصل الرابع حيث كانت متطلبات العوامل ثابتة. فلنلق نظرة على ذلك الرسم البياني فنجد أن كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة قد أعطيت بميل (OC)، أما كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ فقد أُعطيت بميل (OS)، وكان ميلا هذين الخطين ثابتين. إن الزيادة في عرض رأس المال من ($O\bar{K}$) إلى ($O\bar{K}'$) نقلت نقطة الاستخدام الكامل من (T) إلى (T´) رافعة ناتج الفولاذ إلى (N´T´) وخافضة ناتج الحنطة إلى (OT´).

عندما يمكن لكثافات عوامل الانتاج أن تتغير، فإنها تعتمد على قرارات المنتجين، مع إعطاء السعر النسبي للعمالة. ولكننا رأينا أن السعر النسبي للعمالة يعتمد على السعر السنبي للحنطة. فعندما يكون السعر النسبي للحنطة مساوياً لميل منحى التحويل في النقطة (Q) في الشكل (٦-٤) يكون السعر النسبي للعمالة مساوياً لميل (Ic) في النقطة (T). أما كثافات عوامل الانتاج فليست ثابتة، ولكنها لا تتغير ما لم يحدث تغيير في السعر النسبي للحنطة. ووفقاً لذلك فإن انتقال نقطة الاستخدام الكامل المبينة في الشكل (٤-٣) يمكن إعادة تفسيرها بأنها تصف انتقال نقطة مثل (T) في الشكل (٦-٤) وبالتالي نقطة الناتج (Q). إن ذلك يفسر انتقال منحنى التحويل بأكمله بسبب تغير يحصل في ميزة عوامل الانتاج. إنّ النقطة الموجودة على منحنى التحويل الجديد والتي لها الميل ذاته مثل (Q) سوف تقع إلى الشمال الغربي من (Q). وسوف ترتفع قيمة الناتج القومي مقدرة بالحنطة أو بالفولاذ، وسوف يرتفع ناتج الفولاذ أيضاً، ولكن ناتج الحنطة سوف ينخفض.

إننا نرى هنا بوضوح الفرق الأساسي في السلوك بين النموذج الريكاردي المعدل، ونموذج هيكشر - أوهلين المعدل. وفي النموذج الريكاردي المعدل أدت الزيادة الحاصلة في عرض رأس المال المستخدم في صناعة القماش إلى تغيير المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج حتى عندما لا يحدث تغيير في السعر النسبي للقماش. كما أدت إلى إعادة توزيع العمال من إنتاج النبيذ إلى إنتاج القماش، ولكنه لم تحدث إعادة توزيع للأرض أو رأس المال. أما في نموذج هيكشر - أوهلين فإن الزيادة الحاصلة في عرض رأس المال لا تؤثر في المكاسب الحقيقية ما لم تؤدّ إلى تغيير في السعر النسبي للحنطة. كما تؤدي إلى إعادة توزيع رأس المال مع إعادة توزيع العمالة؛ وهكذا فإن كثافات عوامل الانتاج لا تتأثر بالزيادة الحاصلة في عرض رأس المال، ومن ثم لا توجد تغييرات في المنتجات الحدية أو المكاسب الحقيقية.

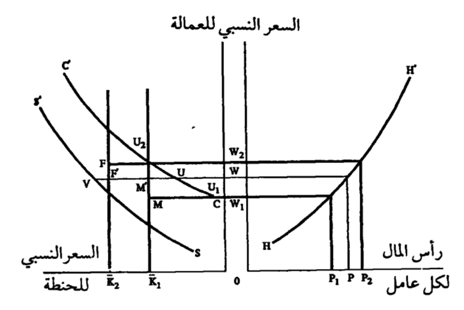
ميزات عوامل الانتاج والتجارة :

يمكن استخدام نظرية رايبزنسكي، كما استخدمت في السابق، لاستخلاص نظرية هيكشر - أوهلين. ولنتأمل ثانية البلد وفيرة الرجال والبلد قليلة الرجال، والتي تختلف فقط في ميزات عوامل الانتاج. فبما أن وفيرة الرجال تملك من العمالة أكثر مما تملك من رأس المال، فإن نظرية رايبزنسكي تدلنا على ما سيحدث عندما يتوحد سوقا البلدين بالتجارة. وبما أن السعر النسبي للحنطة ينبغي أن يكون واحداً في البلدين بعد انفتاح التجارة، فإن وفيرة الرجال سوف تنتج مزيداً من الحنطة، في حين تنتج قليلة الرجال مزيداً من الفولاذ. وبما أن شروط الطلب واحدة في البلدين، فإنهما سيرغبان على أية حال، في استهلاك المجموعات ذاتها من السلع. ولهذا سوف تصدر البلد وفيرة الرجال الحنطة التي هي السلعة ذات الكثافة العمالية، في حين سوف تصدر البلد قليلة الرجال الفولاذ التي هي السلعة ذات الكثافة الرأسمالية.

يلخص الشكل (٦-٦) هذه النتائج. تملك البلد وفيرة الرجال رأس مال قدره ($O\bar{K}_1$) لكل عامل. وتملك البلد قليلة الرجال ($O\bar{K}_2$) لكل عامل. يكون سعر الحنطة النسبي قبل انفتاح التجارة (OP_1) في البلد كثيرة الرجال، ويكون السعر النسبي للعمالة فيها (OW_1)، وتنتج في النقطة (M). أما في البلد قليلة الرجال، فيكون السعر النسبي للحنطة (OP_2)، والسعر النسبي للعمالة (OW_2)، وتنتج في النقطة (F). إن السعر النسبي للحنطة في البلد وفيرة الرجال أدنى منه في البلد قليلة الرجال، وكذلك الأمر فيما يتعلق بالسعر النسبي للعمالة. وبعد انفتاح التجارة ينتقل السعر النسبي للحنطة إلى مستوى مثل (OP) دافعاً السعر النسبي للعمالة إلى (OW) في كلا البلدين. وتغدو الحنطة والعمالة في البلد وفيرة الرجال أكثر كلفةً، في حين تغدوان أرخص في البلد قليلة الرجال. تنتقل نقطة الناتج العائدة للبلد وفيرة الرجال من (M) إلى (´M) التي هي أكثر قرباً إلى منحنى (´CC) وأكثر بعداً عن المنحنى (´SS). وعندما يرتفع السعر النسبي للحنطة في البلد كثيرة الرجال، فإنها تنتقل على امتداد منحنى التحويل لإنتاج مزيد من الحنطة، ولتصنع كمية أقل من الفولاذ. أما فيما يتعلق بالبلد قليلة الرجال فتنتقل نقطة الناتج العائدة إليها من (F) إلى (´F) في الاتجاه المعاكس. وعندما ينخفض السعر النسبي للحنطة في البلد قليلة الرجال، فإن هذه النقطة تنتقل على امتداد منحنى التحويل لتنتج كمية أقل من الحنطة ومزيداً من الفولاذ.

يشرح الشكل (٦-٦) نظرية أخرى، وهي أن التجارة الحرة يمكن أن تساوي بين أسعار عوامل الانتاج في البلدين. فعندما يكون السعر النسبي للعمالة في كثيرة الرجال وقليلة الرجال هو (OW) فأنه ينبغي أن يكون لدى الصناعتين فيهما الكثافات الرأسمالية ذاتها. [تعطى الكثافة الرأسمالية لناتج الحنطة في (U) بالبعد (WU)، في حين تعطى الكثافة الرأسمالية لناتج الفولاذ في (V) بالبعد (WV)].

الشكل (٦-٦) : التجارة الحرةً بين بلد كثيرة الرجال وبلد قليلة الرجال



شرح الشكل (٦-٦) :

إن نسبة رأس المال إلى العمالة في بلد كثيرة الرجال هي ($O\bar{K}_1$)، وفي بلد قليلة الرجال هي ($O\bar{K}_2$). ويكون السعر النسبي للحنطة قبل انفتاح التجارة (OP_1) في كثيرة الرجال، ويكون السعر النسبي للعمالة فيها (OW_2)، وتنتج في النقطة (M). ويكون السعر النسبي للحنطة في بلد قليلة الرجال (OP_2)، وسعر العمالة فيها (OW_1)، وتنتج في (F). إن الأجر الحقيقي في قليلة الرجال أعلى، أما العائد الحقيقي إلى رأس المال، فهو أعلى في كثيرة الرجال. وعندما تنفتح التجارة يذهب السعر النسبي للحنطة إلى (OP) في كلتا البلدين، ويذهب السعر النسبي للعمالة إلى (OW). تنتج كثيرة الرجال في (´M) حيث تنتج مزيداً من الحنطة وكميات أقل من الفولاذ. أما قليلة الرجال فتنتج في (´F) حيث تنتج كمية أقل من الحنطة ومزيداً من الفولاذ. وتكون المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج قد تساوت. فالكثافة الرأسمالية لكلتا الصناعتين واحدة في كلتا البلدين، والتي ارتفعت في كثيرة الرجال، وانخفضت في قليلة الرجال. [إن نسبة رأس المال إلى العمالة في إنتاج القماش، مثلاً، هي (Wu) وقد ارتفعت عن (W_1U_1) في كثيرة الرجال، وانخفضت عن (W_2U_2) في قليلة الرجال]. ومن ثم فإن الأجر الحقيقي قد ارتفع في كثيرة الرجال وانخفض في قليلة الرجال، في حين هبط العائد الحقيقي إلى رأس المال في كثيرة الرجال وارتفع في قليلة الرجال.

وهكذا سوف تكون المنتجات الحدية للعمالة ورأس المال واحدة في البلدين، الأمر الذي يعني أن المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج ستكون متساوية سواء قدرت بالحنطة أم بالفولاذ.

تُعد نظرية موازنة أسعار عوامل الانتاج نتيجةً قوية، وتعتمد على افتراضات قوية، كما تعد نقطة مفيدة يمكن الانطلاق منها لتلخيص النظرية إضافة إلى أن جميع الأسواق ينبغي أن تكون تنافسية تامة، وأن يكون البلدان قادرين على الوصول إلى التقنية ذاتها، وعلى إنتاج السلعتين. ويمكن ألا يكون هناك حواجز وتكاليف نقل، أمَّا غلال الحجم فينبغي أن تكون ثابتة، ولا بد للصناعات أن تختلف في كثافات عوامل الانتاج المتعلقة بها. هذه الافتراضات غير واقعية. ومع ذلك فهي تساعد على توضيح تضمين هام من تضمينات نموذج هيكشر - أوهلين، وهو: تنزع التجارة الحرة إلى تحقيق الحد الأعظمي من الناتج العالمي.

لنعد إلى الوضع السابق لانفتاح التجارة في الشكل (٦-٦). فعندما يكون العسر النسبي للعمالة (OW_1) في البلد وفيرة الرجال، ويكون (OW_2) في قليلة الرجال، تكون الصناعتان أكثر كثافة رأسمالية في البلد قليلة الرجال. ولهذا يكون المنتج الحدي للعمالة أدنى في البلد كثيرة الرجال، ويكون المنتج الحدي لرأس المال أدنى في البلد قليلة الرجال.

لنفرض أننا نستطيع نقل عوامل الانتاج من بلد إلى البلد الأخرى. إننا نستطيع زيادة الناتج العالمي بفضل نقل العمالة من كثيرة الرجال إلى قليلة الرجال. وسوف ينخفض الناتج في كثيرة الرجال ولكنه يرتفع بنسبة أكبر في قليلة الرجال لأن المنتج الحدي للعمالة يكون أعلى في قليلة الرجال. وبالمثل يمكننا زيادة الناتج العالمي عن طريق نقل رأس المال من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال. إن هذه التنقلات، سوف تغير، على أية حال، المنتجات الحدية. إذ سيرتفع المنتج الحدي للعمالة في كثيرة الرجال، وسوف يهبط في قليلة الرجال، وسوف ينخفض المنتج الحدي لرأس

المال في كثيرة الرجال ويرتفع في قليلة الرجال. وبعد ملء الفجوات تماماً، لا نستطيع زيادة الناتج العالمي بنقل مزيد من العوامل من بلد إلى بلد. إذ يكون الناتج العالمي قد بلغ حده الأعظمي.

ولنتأمل دور التجارة من النقطة ذاتها. فبموجب الافتراضات القوية التي يطرحها نموذج هيكشر - أوهلين، فإن التجارة الحرةَّ سوف تساوي بين المنتجات الحدية. إذ سوف يزداد المنتج الحدي للعمالة في كثيرة الرجال، وينخفض في قليلة الرجال مالئاً بذلك الفجوة بين المنتجات الحدية بدون نقل العمالة. أما المنتج الحدي لرأس المال فسوف يهبط في قليلة الرجال ويرتفع في كثيرة الرجال بدون أي نقل لرأس المال. ولهذا فإن التجارة الحرة تحقق الحد الأعظمي من الناتج العالمي. فهي بديل كامل عن تنقلات عوامل الانتاج من بلد إلى أخرى.

لا يمكن لتعادل أسعار عوامل الانتاج أن يكون تاماًّ في العالم الواقعي، فالتجار الحرة لا تستطيع تحقيق الحد الأعظمي من الناتج العالمي. إذ إنها تستطيع، بموجب افتراضات أضعف من تلك التي افترضناها هنا، تقليص الفروق بين أسعار عوامل الانتاج، وتضييق الفجوة بين المنتجات الحدية. وهكذا فهي ترفع الناتج العالمي، وتعد بالتالي بديلاً جزئياً عن تنقلات عوامل الانتاج. وهذه هي طريقة أخرى للنظر إلى المكاسب الناجمة عن التجارة في سياق نموذج هيكشر - أوهلين.

النمو الاقتصادي في نموذج هيكشر - أوهلين:

بما أن رأس المال يستخدم في كلا الصناعتين في نموذج هيكشر - أوهلين، فإننا نتوقع أن يكون تحليل النمو الاقتصادي أكثر تعقيداً مما كان في النموذج الريكاردي المعدل. ولحسن الحظ أن التحليل كان أبسط مما توقعنا لأن المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج تعتمد فقط على معدلات التبادل التجاري، وعلينا ألا نقلق بشأن السلعة التي تقدر بها.

كانت العمالة، في النموذج الريكاردي المعدل هي العامل الوحيد الذي تنقل بين الصناعات. لذلك فإن الزيادة التي حصلت في السعر النسبي للقماش، بحيث

تغري العمالة إلى الانتقال من إنتاج النبيذ إلى إنتاج القماش، أدت إلى زيادة الأجر الحقيقي بدلالة النبيذ وإلى خفضه بدلالة القماش. أما في نموذج هيكشر - أوهلين فإن العمالة ورأس المال كلاهما يمكن أن ينتقلا معاً إذا ما أعطيا الوقت الكافي، وهكذا يمكن لكثافات رأس المال أن ترتفع وتنخفض معاً. إن زيادة تحصل في السعر النسبي للحنطة، وهي السلعة ذات الكثافة العمالية، تؤدي إلى نقل العمالة ورأس المال من إنتاج الفولاذ إلى إنتاج الحنطة، الأمر الذي يؤدي إلى رفع كثافات رأس المال لنواتج الفولاذ والحنطة. وهكذا فإن هذه الزيادة ترفع المنتجات الحدية للعمالة في كلتا الصناعتين وتخفض المنتجات الحدية لرأس المال. أما الأجر الحقيقي فيرتفع، في حين ينخفض العائد إلى رأس المال سواء قدرا بالحنطة أم بالفولاذ.

لذلك لن تكون هناك حاجة، فيما يلي، لذكر السلعة المستخدمة لقياس المكاسب الحقيقية. وسوف تكون هناك حاجة، على أية حال، لنتذكر أن النتائج تصح فقط في المدى البعيد عندما يوزع رأس المال بين الصناعات توزيعاً مثالياً. فلنبدأ بتشكل رأس المال، ثم نلتفت إلى مصادر النمو الاقتصادي الأخرى.

تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال :

لنتأمل مؤثرات تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال، و فيرة رأس المال، والتي تصدر الفولاذ، الذي هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية. إن نظرية رايبزنسكي تعطينا مؤثرات النواتج. وذلك بتوفر السلع وتوفر أسعار عوامل الانتاج السائدة مبدئياً. سوف يرتفع الناتج القومي في قليلة الرجال، وسوف يرتفع ناتج الفولاذ أيضاً، في حين سوف ينخفض ناتج الحنطة[٤]، ولكن المستهلكين في البلد قليلة الرجال سوف يطلبون مزيداً من الحنطة والفولاذ، ولهذا فإن البلد قليلة الرجال تبدي إفراطاً في طلب الحنطة يقابلة إفراط في عرض الفولاذ. وسوف ينتقل

(٤) إن الإنزياح الحاصل في منحنى التحويل مشابه جداً لذلك الانزياح الحاصل في الشكل (٥-٦) مع وضع الفولاذ بدلاًمن القماش والحنطة بدلاً من النبيذ. بيد أن هناك فرقاً واحداً. بما أن رأس المال يستخدم من قبل الصناعتين، فإن تشكل رأس المال يزيد البعد (OZ_2)، والبعد (OZ_1) كذلك ينزاح المنحنى كله نحو الأعلى.

منحنى عرضها نحو الأعلى لأنها تصدر الفولاذ ولأن معدلات التبادل التجاري لديها سوف تتدهور. والحكاية هي ذاتها التي تلاها علينا الشكل (٥-٨) في الفصل (٥) مع وضع الفولاذ والحنطة مكان القماش والنبيذ، والبلد قليلة الرجال مكان بريطانيا وكثيرة الرجال مكان البرتغال. وسوف ينتقل منحنى العرض للبلد قليلة الرجال من (OJ) إلى (´OJ) مزيحاً التوازن من (W) إلى (´W). وسوف ينخفض السعر النسبي للفولاذ الأمر الذي يجعل معدلات التبادل التجاري لدى البلد قليلة الرجال سيئة.

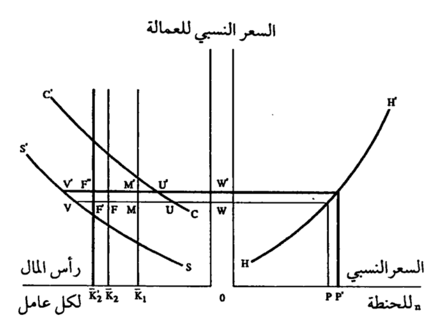
إن الآثار المترتبة على الرفاه الاقتصادي تشابه تلك التي تم الحصول عليها عندما تشكل رأس المال في بريطانيا في النموذج الريكاردي المعدل. فإذا ما هبط السعر النسبي للفولاذ كثيراً، فإن البلد قليلة الرجال سوف تشهد نمواً مفقراً. إذ إن التدهور في معدلات التبادل التجاري يمكن أن يمسح كسب الرفاه الذي تحقق بتشكل رأس المال لأنه يمكن دفع المستهلكين إلى منحنى السواء الأدنى من ذلك الذي بدأوا منه. وفيما عدا ذلك فإن البلد قليلة الرجال سوف تكسب من النمو، ولكن هذا الكسب سوف يكون أقل من الكسب الذي يمكن أن تحصل عليه لو كانت البلد قليلة الرجال صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في الأسعار العالمية. وبالتضمين نجد أن البلد كثيرة الرجال مقدر لها أن تكسب. وسوف تشهد تحسناً في معدلات التبادل التجاري لديها.

كيف تتغير المكاسب الحقيقية؟ إنها لا تتأثر بتشكل رأس المال حتى تخفض السعر النسبي للفولاذ. وما أن يحدث ذلك، ما علينا إلا أن نطبق نظرية ستوبلر - صامويلسن. إذ يؤدي انخفاض السعر النسبي للفولاذ إلى خفض العائد الحقيقي

إلى رأس المال، وهو العامل الذي يستخدم بكثافة في صناعة الفولاذ. إنه يرفع الأجر الحقيقي للعمالة، وهي العامل الذي يستخدم بكثافة في إنتاج الحنطة، فضلاً عن أن هذه الأمور ذاتها تحصل في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال كلما ساوت التجارة بين أسعار عوامل الانتاج في البلدين.

يلخص الشكل (٦-٣) آثار تشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال. لدى البلد كثيرة الرجال رأس مال قدره ($O\overline{K}_1$) لكل عامل، ولدى البلد قليلة الرجال ($O\overline{K}_2$)، وذلك قبل حدوث الزيادة في كتلة رأس المال. إن السعر النسبي للحنطة هو (OP) في البلدين كلتيهما، والسعر النسبي للعمالة فيهما هو (OW). تنتج البلد كثيرة الرجال في (M) والبلد قليلة الرجال في (F). يرفع تشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال كمية رأس لمال لكل عامل إلى ($O\overline{K}'_2$) ناقلاً نقطة الناتج للبلد قليلة الرجال إلى (F´) حيث تصنع البلد قليلة الرجال مزيداً من الفولاذ وتنتج كمية أقل من الحنطة. إن هذا التغير في مزيج النواتج يرفع السعر النسبي للحنطة إلى مستوى مثل (OP´). لذا، فهو يرفع السعر النسبي للعمالة إلى (OW´) ويزيح نقطتي الناتج لكلتا البلدين. تنتقل البلد قليلة الرجال من (F´) إلى (F´´) والبلد وفيرة الرجال من (M) إلى (M´). تنتج البلدان كلتاهما مزيداً من الحنطة وكمية أقل من الفولاذ للتعويض عن الانتقال الذي حصل في مزيج نواتج البلد قليلة الرجال عندما انتقلت مبدئياً من (F) إلى (F´). ترتفع الكثافات الرأسمالية في كلتا الصناعتين وكلتا البلدين، رافعة بذلك الأجور الحقيقية في كلتا البلدين وخافضة العائدات الحقيقية إلى رأس المال فيهما.

الشكل (٦-٧) : تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال



شرح الشكل (٦-٧) :

لدى البلد كثيرة الرجال رأس مال قدره ($O\bar{K}_1$) لكل عامل، ولدى البلد قليلة الرجال ($O\bar{K}_2$). وفي حال وجود تجارة حرة بين البلدين، يكون السعر النسبي للحنطة (OP) في كلتا البلدين، والسعر النسبي للعمالة (OW). تنتج البلد كثيرة الرجال في (M) وقليلة الرجال في (F). وتكون كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة (wu) وكثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ (WV). إن تشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال يرفع رأس المال لقاء كل عامل إلى ($O\bar{K}'_2$) وينقل نقطة الناتج لذلك البلد من (F) إلى (´F) حيث تنتج مزيداً من الفولاذ وكمية أقل من الحنطة. ويؤدي الانخفاض في الناتج الإجمالي للحنطة إلى رفع السعر النسبي للحنطة إلى (´OP) ويرتفع السعر النسبي للعمالة إلى (´OW). وتنتقل نقطة الناتج في البلد قليلة الرجال من (´F) إلى (´´F) وتنتقل نقطة الناتج في البلد كثيرة الرجال من (M) إلى (´M). وترتفع كثافتا رأس المال لإنتاج الحنطة وإنتاج الفولاذ إلى (´W´U) و (´W´V) على التوالي، رافعتين بذلك المنتجات الحدية للعمالة في كلتا الصناعتين وكلتا البلدين وخافضتين المنتجات الحدية لرأس المال. ترتفع الأجور الحقيقية في حين تنخفض العائدات إلى رأس المال.

تشكل رأس المال في بلد كثيرة الرجال :

لا بد أن يكون المرء قادراً على تأكيد نتائج تشكل رأس المال في البلد كثيرة الرجال . ينبغي أن تكون المؤثرات المترتبة على الأسعار النسبية والعائدات الحقيقية متماثلة مع تلك التي تحدث عندما يتشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال . ولكن البلد وفيرة الرجال تستورد الفولاذ، الأمر الذي يعني أن انخفاض السعر النسبي للفولاذ، يعد تحسناً في معدلات التبادل التجاري لدى البلد كثيرة الرجال . ووفقاً لذلك فإن تشكل رأس المال في البلد كثيرة الرجال لا يمكن أن يكون مفقراً، وتكون نتائجه الرفاهية غير غامضة .

موضع رأس المال	الرفاه الاقتصادي	
	قليلة الرجال	كثيرة الرجال
البلد قليلة الرجال	غامض	يزداد
البلد كثيرة الرجال	ينقص	يزداد

هذا الجدول مطابق للجدول المتعلق بالنموذج الريكاردي المعدل .

النمو في عرض العمالة :

تعطي نظريتا رايبزنسكي، وستوبلر - صامويلسن الآثار بعيدة المدى للنمو في عرض العمالة . إن النمو يزيد عرض السلعة ذات الكثافة العمالية في البلد النامي وينقص عرض السلعة ذات الكثافة الرأسمالية . ولهذا فهو يخفض السعر النسبي للسلعة ذات الكثافة العمالية، جاعلاً شروط التجارة للبلد ذات الوفرة العمالية سيئة . فضلاً عن أنه يرفع العائد الحقيقي إلى رأس المال في كلتا البلدين ويخفض الأجر الحقيقي فيهما . وهذه النتائج متجانسة تماماً مع التي تم الحصول

عليها سابقاً فيما يتعلق بتشكل رأس المال. ولكن تنشأ هنا مشكلة جديدة، هي: أن الزيادة في عرض العمالة تتضمن عادة زيادة في عدد المستهلكين، الأمر الذي يؤثر على تقدير الرفاه الاقتصادي.

لدى دراستنا لتشكل رأس المال في البلد قليلة الرجال رأينا أن تشكل رأس المال قد رفع المنتج القومي الحقيقي، الأمر الذي لطَّف أثر التدهور في معدلات التبادل التجاري لدى البلد قليلة الرجال. وبما أن عدد المستهلكين كان ثابتاً، فإن الزيادة في الناتج القومي الحقيقي أدت إلى رفع دخول المستهلكين وبالتالي إلى زيادة في الرفاه الاقتصادي بالمعدلات الأولية للتبادل التجاري. وكان لا بد من وجود تدهور كبير في معدلات التبادل التجاري قبل أن تتمكن البلد قليلة الرجال من أن تشهد نمواً مفقراً. ومع حصول زيادة في عرض العمالة، وعدم حصول تغير في عرض رأس المال، فإن الناتج القومي الحقيقي يرتفع بنسبة أقل من عدد المستهلكين (العمال)، فتهبط دخول المستهلكين. [هنالك برهان في الفصل (٤) من الملحق (A)]. ولهذا، يؤدي النمو في عرض العمالة إلى تخفيض الرفاه الاقتصادي بالمعدلات الأولية للتبادل التجاري.

وطبقاً لذلك، نصل إلى نتائج كئيبة تتعلق بآثار النمو في سكان بلد واحدة:

(١) عندما يحدث نمو في سكان بلد وفيرة الرجال تصدّر سلعة ذات كثافة عمالية، فمن المحتم أن يحدث فيها نموٌّ مفقر. إذ إن التدهور المؤدي لتناقص الرفاه في معدلات التبادل التجاري لدى بلد كثيرة الرجال مرتبط بهبوط في دخول المستهلكين يؤدي إلى تناقص الرفاه. بيد أن البلد قليلة الرجال تكسب، كالمعتاد، لأن معدلات التبادل التجاري لديها تتحسن.

(٢) وعندما يحدث نمو في سكان بلد قليلة الرجال تستورد سلعة ذات كثافة عمالية، فإنها يمكن أن تظل في حالة النمو المفقر إذ إن التحسّن في معدلات التبادل التجاري للبلد قليلة الرجال والمؤدي إلى تزايد الرفاه

ربما لا يكون كبيراً بما يكفي لموازنة الانهيار الحاصل في دخول المستهلكين المؤدي إلى تناقص الرفاه. فضلاً عن أن البلد كثيرة الرجال تخسر لأن معدلات التبادل التجاري لديها تتدهور.

هنالك، على أية حال، فرق بين النمو المفقر والذي يحدث مع النمو السكاني، وذلك النوع الذي يمكن أن يحدث مع تشكل رأس المال. يعد النمو السكاني دافعاً إلى النمو المفقر في الاقتصاد المغلق؛ إذ إن موثرات معدلات التبادل التجاري يمكن أن تجعل الأمور أسوأ أو أفضل، ولكنها ليست السبب الأولي لخسارة الرفاه. أما تشكل رأس المال فلا يمكن أن يحدث نمواً مفقراً في اقتصاد مغلق؛ إذ إن مؤثرات معدلات التبادل التجاري تعد حاسمة فيما يتعلق بالنتيجة.

هذه التأكيدات مشروحة في الشكل (٦-٨) حيث تقسم النواتج على عدد الأشخاص ليبين كيف يؤثر تشكل رأس المال والنمو السكاني على رفاه المستهلك النموذجي. إن منحنى التحويل هو (Z_1Z_2) مبدئياً في جزئي الرسم البياني وهو مماس لمنحنى السواء(u_0)[٥] في النقطة (E). إن الناتج الحقيقي لكل فرد هو (OA) مقدراً بالحنطة، ويساوي الدخل الحقيقي لكل فرد. أما ناتج الحنطة الحقيقي لكل فرد

---

(٥) يمكن الحصول على النواتج المبينة بمنحنى التحويل هذا من المعادلتين (٣، ٤) في المقطع (٣) من الملحق (A). نحلل (L) الموجود في الجانب الأيمن من كل معادلة إلى عوامله، ونقسم طرفي كل معادلة على (N) التي هي السكان، فيكون لدينا:

$$\frac{X_1}{N} = \frac{1}{D}\,\frac{L}{N}\left[\, b_2 - a_2\left(\frac{K}{L}\right) \right]$$

و

$$\frac{X_2}{N} = \frac{1}{D}\,\frac{L}{N}\left[\, a_1\left(\frac{K}{L}\right) - b_1 \right]$$

حيث ($D = a_1b_2 - a_2b_1 > 0$) عندما تكون (X_1) هي السلعة ذات الكثافة العمالية (الحنطة). ويعتمد الناتج لكل فرد على النسبة (L/N) التي تقيس إسهام القوة العاملة، وعلى نسبة رأس المال إلى العمالة (K/L) فيما يتعلق بالاقتصاد كله، وعلى متطلبات رأس المال والعمالة (ai) و(bi) $[i = 1, 2]$. إن الناتج لكل فرد من السلعة ذات الكثافة العمالية، يهبط مع ازدياد نسبة رأس المال إلى العمالة، في حين يرتفع الناتج لكل فرد من السلعة ذات الكثافة الرأسمالية. تنطبق نظرية رايبزنسكي على النواتج ←

فهو (OX_1) ويساوي استهلاك الحنطة من قبل كل فرد في اقتصاد مغلق. وناتج الفولاذ لكل فرد هو (OX_2) ويساوي استهلاك الفرد من الفولاذ.

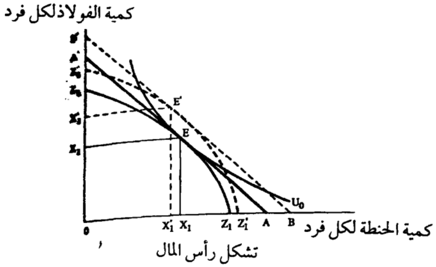
يبين الجزء الأعلى من الرسم البياني في الشكل (٦-٨) موثرات تشكل رأس المال، حيث ينتقل منحنى التحويل صعوداً إلى ($Z'_1Z'_2$). فإذا ما كان السعر النسبي للحنطة ثابتاً، فإن المنتج الحقيقي لكل رأس سوف يرتفع إلى (OB) مقدراً بالحنطة مزيحاً نقطة الناتج إلى (´E). وبموجب نظرية رايبزنسكي فيما يتعلق بالنواتج لكل فرد، فإن تشكل رأس المال يؤدي إلى رفع ناتج الفولاذ لكل فرد، وخفض ناتج الحنطة لكل فرد. ولكن جزءاً من منحنى التحويل الجديد يقع فوق (U_0)، وهكذا يستطيع المتسهلك النموذجي الوصول إلى منحنى سواء أعلى ولهذا، فإن تشكل رأس المال يؤدي إلى رفع مستوى الرفاه في اقتصاد مغلق[٦].

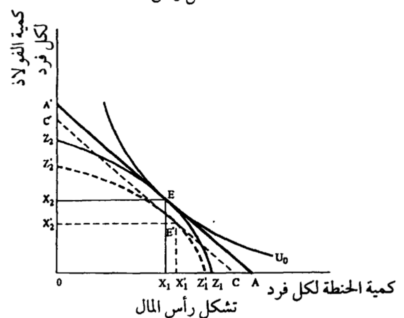
أما الجزء السفلي من الرسم البياني فيبين مؤثرات النمو السكاني حيث ينتقل منحنى التحويل نحو الداخل إلى ($Z'_1Z'_2$). فإذا كان السعر النسبي للحنطة ثابتاً، فإن الناتج الحقيقي لكل فرد سوف ينخفض إلى (OC) مقدراً بالحنطة، مزيحاً نقطة الناتج إلى (´E). يؤدي النمو السكاني إلى خفض ناتج الفولاذ لكل فرد ورفع ناتج الحنطة لكل فرد. وفي هذه الحالة، على أية حال، يقع منحنى التحويل بأكمله تحت (U_0)، وهكذا يُدفع المستهلك النموذجي إلى منحنى سواء أدنى. وبالتالي فإن النمو السكاني يؤدي إلى خفض الرفاه في اقتصاد مغلق.

لكل فرد. فضلاً عن أن المقطع (٤) من الملحق (A) يبين أن الناتج الحقيقي لكل فرد يرتفع بازدياد نسبة رأس المال إلى العمالة. [يعد المنحنى (u_0) منحنى سواء فردياً، بشكل طارئ، وليس منحنى سواء جماعياً من النوع المستخدم سابقاً].

(٦) عندما يطلب المستهلكون مزيداً من كلا السلعتين لدى ازدياد دخولهم، يرفع تشكل رأس المال السعر النسبي للحنطة. إن الزيادة في الناتج لكل فرد من (OA) إلى (OB) ترفع من الطلب على الحنطة والفولاذ، ولكن ناتج الفولاذ يزداد في حين ينخفض ناتج الحنطة عندما تنتقل نقطة الناتج من (E) إلى (´E). فهنالك، إذن إفراط في الطلب على الحنطة الأمر الذي يرفع السعر النسبي للحنطة. إن موضع التوازن النهائي يقع على ($Z'_1Z'_2$) إلى الجنوب الشرقي من (´E). ولأسباب متجانسة، يؤدي النمو السكاني إلى تخفيض السعر النسبي للحنطة. ولكن هذه التعديلات لا تغير النتائج الرئيسة المتعلقة بالتغيرات الحاصلة في الرفاه الاقتصادي.

الشكل (٦-٨) : تشكل رأس المال والنمو السكاني في اقتصاد مغلق





شرح الشكل (٦-٨) :

يبين منحنى التحويل (Z_1Z_2) في الجزء العلوي نواتج الحنطة والفولاذ لكل فرد. وهو مماس لمنحنى السواء (U_0) في (E). يؤدي تشكل رأس المال إلى إزاحة منحنى التحويل خارجاً إلى ($Z'_1Z'_2$). فإذا ما ظلت الأسعار النسبية على حالها، فإن نقطة الناتج سوف

تذهب إلى (´E) حيث ينخفض ناتج الحنطة لكل فرد من (OX_1) إلى (OX'_1)، ويرتفع ناتج الفولاذ لكل فرد من (OX_2) إلى (OX'_2). إن الناتج الحقيقي لكل فرد سوف يزداد من (OA) إلى (OB) مقدراً بالحنطة. وبما أن أجزاء ($Z'_1Z'_2$) تقع فوق (U_0) فإن المستهلك النموذجي يستطيع الوصول إلى منحنى سواء أعلى. لا يمكن لتشكل رأس المال أن يؤدي إلى نمو مفقر في اقتصاد مغلق. والوضع في الجزء السفلي من الرسم البياني هو ذاته، مبدئياً، كما في الجزء العلوي. إلاّ أن النمو السكاني ينقل منحى التحويل نحو الداخل إلى ($Z'_1Z'_2$). فإذا لم تتغير الأسعار النسبية فإن نقطة الناتج سوف تذهب إلى (´E) حيث يرتفع ناتج الحنطة لكل فرد من (OX_1) إلى (OX'_1)، وينخفض ناتج الفولاذ لكل فرد من (OX_2) إلى (OX'_2). أما الناتج الحقيقي لكل فرد فينخفض من (OA) إلى (OC) مقدراً بالحنطة. وبما أن ($Z'_1Z'_2$) يقع كله تحت (U_0) فإن المستهلك النموذجي يدفع إلى منحنى سواء أدنى. يُعدُّ النمو السكاني دائماً مودياً إلى نمو مفقر في اقتصاد مغلق.

نمو عَرْضَيْ رأس المال والعمالة :

ماذا يحدث عندما تنمو كتلة رأس المال وينمو السكان معاً؟ إن المؤثرات البعيدة المدى على الرفاه الاقتصادي تعتمد على معدلات نموها. ويمكن بيان ذلك بوضوح بمعالجة المثالين اللذين اعتبرا حالات مُقيِّدة. فعندما يرتفع عرض العمالة في بلد كثيرة الرجال والتي تصدر سلعة ذات كثافة عمالية، بدون حدوث زيادة في عرض رأس المال، فإن الرفاه الاقتصادي ينخفض في البلد وفيرة الرجال. إنه ينخفض بانخفاض دخول المستهلكين وتدهور معدلات التبادل التجاري. وعندما يرتفع عرض رأس المال بدون زيادة في السكان، فإن الرفاه الاقتصادي يرتفع في البلد كثيرة الرجال. إنه يرتفع بفضل زيادة دخول المستهلكين وتحسُّن معدلات التبادل التجاري. بقيت حالة واحدة أخرى جديرة بالاهتمام لأنها تطرح نقطة هامة.

لنفرض أن هناك نمواً متوازناً في بلد واحدة. فيسير تشكل رأس المال والنمو السكاني بمعدل واحد. وسوف ينمو الاقتصاد بأكمله بذلك المعدَّل، إلاَّ أن الكميات لقاء كل فرد لا تتغير. وسوف يبقى الاقتصاد المغلق الموصوف في الشكل (٦-٨) حيث كان لينطلق، وسوف يبقى المستهلك النموذجي على منحنى السواء (U_0). وسوف يطلب الاقتصاد المنفتح، على أية حال، مزيداً من المستوردات، ويعرض مزيداً من الصادرات (سوف لا تتغير الواردات لكل فرد، بيد أن مجمل الواردات سوف ينمو بازدياد السكان). ولهذا سوف ينتقل منحنى العرض للبلد نحو الخارج وسوف تتدهور معدلات التبادل التجاري لدى تلك البلد. يؤدي النمو المتوازن إلى تخفيض الرفاه الاقتصادي. لنلاحظ أن هذه النتيجة قد تم الحصول عليها دون معرفة ما إذا كان الاقتصاد النامي قد صدَّر سلعة ذات كثافة عمالية أم سلعة ذات كثافة رأسمالية.

تَحَسُّنٌ في الكفاءة الاقتصادية:

لنتأمل، أخيراً، موثرات التغير التكنولوجي. تعتمد هذه المؤثرات على طبيعة التغير الذي تتأثر به الصناعة، وعلى البلد الذي يحدث فيه التغير. لتزدد كفاءة إنتاج الفولاذ في بلد قليلة الرجال، تلك البلد التي يتمتع بميزة مقارنة في ميدان الفولاذ. ولتبسيط الأمر، نفترض أن التحسَّن «حيادي العوامل» بمعنى أنه يرفع الكفاءة التي تستخدم الصناعة بها رأس المال والعمالة دون التأثير في كثافة رأس المال المختار في كل مجموعة من مجموعات أسعار العوامل[٧].

لزيادة الكفاءة نتيجتان: الأولى رفع كمية الفولاذ التي تستطيع البلد قليلة الرجال إنتاجها مع كل توزيع للعمالة ورأس المال. والثانية تخفيض كلفة إنتاج طن

(٧) يُعد التحسين حيادي عوامل الانتاج، إذ يرفع المنتجات الحدية لرأس المال وللعمالة إلى المدى نفسه مزيحاً كل منحنى كميات متساوية نحو الداخل دون إحداث تغيير في شكل المنحنى. ويمكن للتحسين أن يكون غير حيادي. إذ يمكن أن يرفع منتجاً حدياً واحداً بنسبة أكبر من المنتج الآخر وبالتالي سوف يثني كل منحنى كميات متساوية لدى إزاحته نحو الداخل، مؤثراً بذلك في كثافات رأس المال، وبالتالي يؤثر على موقع منحنى (´SS) غي الشكل (٦-٩).

من الفولاذ بفضل تخفيض متطلبات العمالة ورأس المال. وتؤدي النتيجتان معاً إلى إزاحة منحى التحويل بالأسلوب المبين في الشكل (٥-٦) في الفصل (٥) مع وضع الفولاذ مكان القماش والحنطة مكان النبيذ. إن الزيادة في الكفاءة المؤدية إلى زيادة الناتج سوف تنقل نقطة الناتج إلى اليمين؛ وسوف يتجاوز ناتج الفولاذ (OX_1) عندما يكون ناتج الحنطة (OX_2). أما النتيجة المؤدية إلى تخفيض الكلفة فسوف تجعل منحى التحويل الجديد أكثر انبساطاً عند كل نقطة، لذلك فإن النقطة الموجودة على المنحى الجديد والتي لها الميل ذاته كالمنحنى القديم في (E) هي نقطة مثل (´E)، حيث يكون ناتج الفولاذ أكبر من (OX_1)، في حين أن ناتج الحنطة أقل من (OX_2). والنتيجة تشبه التنبؤ الذي تقول به نظرية رايبزنسكي. إن زيادة تحصل في كفاءة صناعة واحدة تؤدي إلى رفع الناتج القومي الحقيقي، ورفع ناتج الصناعة المتأثرة بتلك الزيادة، وخفض ناتج الصناعة الأخرى عندما لا تتغير أسعار السلع.

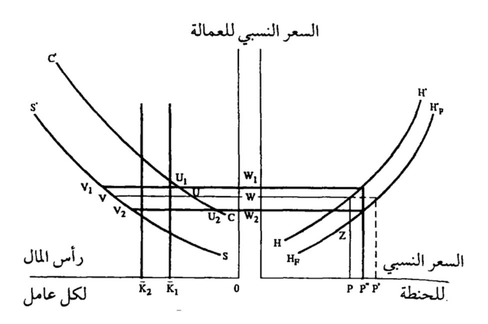
إن مؤثرات الرفاه تشبه تلك التي واجهناها عند دراسة تشكل رأس المال في بلد قليلة الرجال. تولد الزيادة في الناتج القومي زيادة في دخول المستهلكين. ولكنها ترفع أيضاً الطلب على واردات الحنطة في البلد قليلة الرجال لأن الاستهلاك المحلي يرتفع، والانتاج المحلي ينخفض. ووفقاً لذلك تتحرك شروط التجارة ضد البلد قليلة الرجال، ويكون أثر الرفاه غامضاً. ويمكن لزيادة في الكفاءة في الصناعة التصديرية أن تخفض الرفاه الاقتصادي إذا ما أدت إلى تدهور كبير في معدلات التبادل التجاري. (هناك، بالطبع زيادة في الرفاه في البلد وفيرة الرجال لأن معدلات التبادل التجاري لديها تتحسن).

تختلف الزيادة في الكفاءة، على أية حال، عن تشكل رأس المال بطريقة واحدة. وهي أن تغيير التكنولوجيا في بلد قليلة الرجال، يؤدي إلى التدخل في

المساواة بين أسعار العوامل. يعيد الشكل (٦-٩) إنتاج معادلة التجارة الحرّة الأولية والمبينة في رسوم بيانية سابقة. لدى البلد الكثيرة الرجال رأس مال قدره ($O\overline{K}_1$) لكل عامل، ولدى البلد قليلة الرجال رأس مال قدره ($O\overline{K}_2$) لكل عامل. وفي حال وجود تجارة حرة بين البلدين، يكون السعر النسبي للحنطة (OP)، ويكون السعر النسبي للعمالة (OW). وتكون كثافة رأس المال لإنتاج الحنطة (Wu) في كلتا البلدين، وتكون كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ (WV). لذلك تكون أسعار عوامل الانتاج واحدة في البلدين. بيد أن زيادة الكفاءة في صناعة الفولاذ في البلد قليلة الرجال تغيّر العلاقة بين الأسعار النسبية للعمالة وللحنطة. ويُسفر أثر التغير في التكنولوجيا المؤدي إلى تخفيض الكلفة عن إزاحة المنحنى (´HH) نحو الخارج في البلد قليلة الرجال. أما المنحنى الجديد فهو ($H_F H_F'$). وإذا ما ظلت الأسعار النسبية للعمالة (OW) فإن السعر النسبي للحنطة سوف يرتفع إلى (´OP).

وبوجود تجارة حرةً بين البلدين، فإن الأسعار، على أية حال، ينبغي أن تكون متماثلة في البلد قليلة الرجال والبلد كثيرة الرجال، ونحن نعرف ما الذي يحدث. السعر النسبي للحنطة يرتفع بسبب الزيادة في الطلب على واردات الحنطة في البلد قليلة الرجال. وتستقر عند سوية مثل (´´OP). ويرتفع السعر النسبي للعمالة في البلد كثيرة الرجال رافعاً بذلك الكثافات الرأسمالية لصناعات تلك البلد. ومن ثم، تنخفض المنتجات الحدية لرأس المال في كلتا البلدين، خافضة بذلك العائد الحقيقي إلى رأس المال. إلاّ أن السعر النسبي للعمالة ينخفض في البلد قليلة الرجال، خافضاً بذلك الكثافات الرأسمالية لصناعات ذلك البلد، ورافعاً العائد الحقيقي لرأس المال. وهكذا فإن زيادة الكفاءة في صناعة الفولاذ في البلد قليلة الرجال تخلق فرقاً بين تقنيات البلدين، متدخلة بذلك في موازنة أسعار العوامل.

الشكل (٦-٩): تحسُّنٌ في كفاءة صناعة الفولاذ في بلد قليلة الرجال



شرح الشكل (٦-٩):

السعر النسبي للحنطة هو (OP) مبدئياً، والسعر النسبي للعمالة هو (OW)، والكثافة الرأسمالية لإنتاج الحنطة هي (Wu)، والكثافة الرأسمالية لإنتاج الفولاذ هي (WV). إن زيادة الكفاءة في صناعة الفولاذ في بلد قليلة الرجال تؤدي إلى إزاحة المنحنى الذي يربط الأسعار النسبية للعمالة بالأسعار النسبية للحنطة. فقد كان (´HH) مبدئياً لكلا البلدين. وأصبح ($H_F H'_F$) للبلد قليلة الرجال بعد التحسُّن. وسوف يرتفع السعر النسبي للحنطة إلى (´OP) إذا بقي السعر النسبي للعمالة (OW). ولكن التحسن يرفع الطلب على واردات الحنطة في البلد قليلة الرجال، الأمر الذي يسفر عن رفع السعر النسبي للحنطة إلى (´´OP) في كلتا البلدين. ويرتفع السعر السنبي للعمالة في البلد كثيرة الرجال إلى (OW_1) وترتفع الكثافة الرأسمالية لإنتاج الحنطة إلى (W_1u_1). وترتفع الكثافة الرأسمالية لانتاج الفولاذ إلى (W_1V_1). في حين ينخفض السعر النسبي للعمالة في البلد قليلة الرجال إلى (OW_2)، وتنخفض الكثافة الرأسمالية لإنتاج الفولاذ إلى (W_2V_2). ومن ثم، ينخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في البلد كثيرة الرجال ويرتفع في البلد قليلة الرجال.

خلاصة :

في نموذج هيكشر - أوهلين، تعتمد كثافات عوامل الانتاج على أسعارها. فزيادة في السعر النسبي للعمالة تجعل الشركات تحل رأس المال محل العمالة، جاعلة كل صناعة أكثر كفاة رأسمالية. كما تحدد متطلبات التوازن في أسواق عوامل الانتاج السعر النسبي للعمالة وكثافات عوامل الانتاج الفعلية. وهكذا يستطيع أي اقتصاد استخدام عوامل انتاجه بكامل طاقتها في كل نقطة تقع على منحنى التحويل العائد لذلك الاقتصاد. وكل نظريات نموذج هيكشر - أوهلين تصلح في الصيغة المعدلة للنموذج.

تسفر زيادة السعر النسبي للحنطة عن رفع ناتج الحنطة والطلب على العمالة، وهي العامل المستخدم بكثافة في إنتاج الحنطة. ولهذا فهي ترفع السعر النسبي للعمالة. ويرتفع المنتج الحدي للعمالة، رافعاً بذلك الأجر الحقيقي. ينخفض المنتج الحدي لرأس المال، خافضاً بذلك العائد الحقيقي. وهذه المقولات تقودنا مباشرة إلى نظرية ستوبلر - صامويلسن. تؤدي التجارة في بلد وفيرة العمالة إلى رفع الأجر الحقيقي وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. لكنها ترفع العائد الحقيقي إلى رأس المال في البلد وفيرة رأس المال وتخفض الأجر الحقيقي للعمالة.

إن زيادة في عرض عامل واحد يرفع ناتج المنتج الكثيف في ذلك العامل عند كل مجموعة من أسعار السلع والعوامل. وهذه هي نظرية رايبزنسكي. وتقود مباشرة إلى صيغة نسِب العوامل لنظرية هيكشر - أوهلين. إن البلد التي لديها رأس مال قليل لكل عامل سوف تصدر السلعة ذات الكثافة العمالية، والبلد التي لديها رأس مال كبير لكل عامل سوف تصدر السلعة ذات الكثافة الرأسمالية. وأخيراً، فإن نظرية مساواة (موازنة) أسعار العوامل تظل صالحة وتحمل تضميناً إضافياً. وتحقق التجارة ناتجاً عالمياً أعظمياً بفضل سد الفجوات القائمة بين المنتجات الحدية.

تتماثل مؤثرات الرفاه لتشكل رأس المال مع تلك الموجودة في النموذج الريكاردي المعدل، ولكن لا بد من طرحها بطريقة مختلفة. إذا ما كانت البلد

النامية تستورد سلعة ذات كثافة رأسمالية، فإن تلك البلد تكسب، أما البلد الأخرى فتخسر. وإذا كانت البلد النامية تصدر سلعة ذات كثافة رأسمالية، فإنها يمكن أن تكسب أو تخسر، أما البلد الأخرى فتكسب. إن تشكل رأس المال يخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في كلتا البلدين، بغض النظر عن السلعة التي قدر بها ذلك العائد، ويرفع الأجر الحقيقي.

إن بعض مؤثرات النمو السكاني تتناسق مع مؤثرات تشكل رأس المال. بيد أن النمو السكاني أكثر احتمالاً لتخفيض الرفاه الاقتصادي في البلد النامية. ويؤدي النمو السكاني إلى حالة من النمو المفقر في اقتصاد مغلق، في حين لا يمكن لتشكُّل رأس المال إحداث مثل ذلك النمو. ولهذا، فإن النمو السكاني يحدث بالضرورة نمواً مفقراً في اقتصاد مفتوح ما لم يستورد الاقتصاد سلعة ذات كثافة عمالية، بحيث تتحسن معدلات التبادل التجاري، ويمكن لتحسين معدلات التبادل التجاري أن يكون كبيراً بما يكفي لموازنة أثر النمو السكاني المؤدي إلى خفض الرفاه.

تعتمد مؤثرات الزيادة في الكفاءة على طبيعة تلك الزيادة وعلى الصناعة المتأثرة بزيادة الكفاءة وعلى البلد التي حصلت فيها تلك الزيادة. أو في أبسط حالاتها، تؤدي إلى رفع ناتج الصناعة المتأثرة بزيادة الكفاءة، وخفض ناتج الصناعة الأخرى. ولهذا فإن زيادة الكفاءة في الصناعة التصديرية يمكن أن ترفع الرفاه في البلد أو تخفضه، لأنها تجعل معدلات التبادل التجاري سيئة، ولكنها ترفع الرفاه خارج الوطن. أما زيادة الكفاءة في صناعة استيرادية منافسة فإنها ترفع الرفاه في الوطن، بفضل تحسين معدلات التبادل التجاري. ولكنها تخفض الرفاه في الخارج. وبالمثل، تعتمد المؤثرات في المكاسب الحقيقية على الصناعة التي ارتفعت كفاءتها، وسوف تكون هذه المؤثرات مختلفة في الوطن والخارج، لأن زيادة الكفاءة تتدخل بمساواة أسعار عوامل الانتاج.

أسئلة وتمارين :

(١) برهن على التأكيد الوارد في النص - بأنك تستطيع وحدك استخلاص نتائج تشكل رأس المال في بلد كثيرة الرجال.

(٢) وائم الشكل (٦-٦) لتوضيح حالة تؤدي فيها التجارة الحرة بين بلد كثيرة الرجال وأخرى قليلةالرجال إلى أن تخصص البلد كثيرة الرجال كلياً في الحنطة، وأن تخصص البلد قليلة الرجال كلياً في الفولاذ.

(٣) وائم الشكل (٦-٦) لتبين ما الذي يحدث عندما تفرض بلد كثيرة الرجال تعرفة استيراد على الفولاذ. وكيف تتغير أسعار عوامل الانتاج وكثافات عوامل الانتاج والمكاسب الحقيقية للعمالة ولرأس المال في البلد كثيرة الرجال. وكيف تتغير في البلد قليلة الرجال؟

(٤) وائم الشكل (٦-٦) لتبين كيف يتدخل ارتكاس عوامل الانتاج بمساواة أسعار هذه العوامل (أعد رسم المنحنيين (´CC) و(´SS) بحيث يتقاطعا في نقطة ما تجعل الحنطة سلعة أكثر كثافة عمالية من الفولاذ عندما يكون السعر النسبي للعمالة منخفضاً، وأكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ عندما يكون السعر النسبي للعمالة عالياً. ثم إسأل نفسك كيف يؤثر هذا الإرتكاس في شكل المنحنى (´HH).

(٥) هنالك نمو متوازن في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال، بيد أن معدل النمو في البلد كثيرة الرجال أعلى منه في البلد قليلة الرجال. وضح لماذا تنقلب معدلات التبادل التجاري ضد البلد كثيرة الرجال. ولماذا ينبغي أن يؤدي ذلك إلى خفض الرفاه الاقتصادي في البلد كثيرة الرجال، ورفعه في البلد قليلة الرجال؟

(٦) تتبع آثار زيادة الكفاءة حيادية عوامل الانتاج في صناعة الحنطة في البلد كثيرة الرجال، واضعاً في الحسبان التغير في الأسعار النسبية الناجم عن التغير في الطلب على واردات الحنطة في البلد قليلة الرجال. بين كيف سوف تؤثر في

منحنى التحويل للبلد قليلة الرجال، وفي نقطة الناتج مع ثبات الأسعار، وفي نقطة الناتج الفعلي. وما الذي سيحدث للرفاه الاقتصادي في البلد كثيرة الرجال والبلد قليلة الرجال؟

(٧) مستخدماً جوابك على (٦) وائم الشكل (٦-٩) لتبين كيف ستؤثر زيادة الكفاءة في صناعة الحنطة في بلد قليلة الرجال على كثافات عوامل الانتاج وعائدات هذه العوامل في البلد قليلة الرجال والبلد كثيرة الرجال.

- ٧ -

التنافس غير التام والتجارة الدولية

أصول وقضايا :

إن نماذج التجارة التي عرضت في الفصول السابقة لا تستطيع توضيح سمتين بارزتين من سمات الاقتصاد الدولي ؛ الأولى هي أن البلدان التي فيها ميزات عوامل الانتاج متماثلة يتاجر بعضها مع بعض بكثافة ، الأمر الذي يسفر عن تجارة ذات اتجاهين بين أزواج عديدة من البُلدان تتعامل بأصناف عديدة من السلع . أما السمة الثانية فهي أن الشركات المنخرطة في التجارة الدولية تتعهد باستثمار دولي الأمر الذي يسفر عن إنتاج متعدد الجنسيات .

يمكن بيان هذين المَعْلَمين من معالم الاقتصاد الدولي على أنهما يعكسان سمتين من سمات الاقتصاديات الصناعية الحديثة - هما التنافس الناقص واقتصاد وفورات الحجم . سوف يبين هذا الفصل كيف تؤثر هاتان السمتان في التجارة عن طريق التركيز بشدة على قضيتين ، هما :

* كيف تتنافس الشركات ذات القدرة الاحتكارية في وطنها مع شركات مماثلة في الخارج .
* لماذا تنخرط البلدان التي لديها ميزات عوامل إنتاج متماثلة في تجارة ذات اتجاهين .

سوف يبين الفصل التالي لماذا تقود المنافسة الناقصة واقتصاد وفورات الحجم الشركات إلى الانخراط في انتاج متعدد الجنسيات .

تجارة الصناعات الدولية والصناعات الداخلية :

لا حاجة بنا إلى الوقوف طويلاً عند ظاهرة كثرة الانحرافات المرئية عن التنافس التام وحجمها. إذ إن أجزاء كبيرة من قطاع الصناعة في كل بلد كبيرة تسيطر عليها أعداد قليلة من الشركات. فيمكنك أن تعد على أصابع يدك عدد الشركات الصانعة للسيارات في الولايات المتحدة أو اليابان أو أوربا الغربية، ويمكنك أن تترك بعض الأصابع لتعد عليها العدد الكلي في جميع أنحاء العالم للشركات التي تصنع الطائرات التجارية الضخمة.

ومع ذلك فإن هذه الأرقام تبالغ في درجة التركيز، وبالتالي فهي تقلل من أهمية كثافة التنافس. فالشركات التي تنتج في بلد واحدة عليها أن تنافس الشركات الأجنبية، وليس بعضها بعضاً فقط. وذلك هو مكسب رئيسي من مكاسب التجارة والذي أهمل في فصول سابقة؛ فالتجارة تنزع إلى تكثيف التنافس. فضلاً عن أن أعداد الشركات المنخرطة في العمل فعلاً لا يعد مقياساً لكثافة التنافس عندما تستطيع شركات جديدة - بما فيها الشركات الأجنبية - أن تدخل إحدى هذه الصناعات بسهولة. إن مجرد التهديد بدخول الصناعة يمكن إعاقة السلوك الاحتكاري وردعه.

ما زال التنافس بعيداً عن أن يكون تنافساً كاملاً بسبب وجود حواجز هامة أمام دخول الصناعة. من هذه الحواجز، أولاً، حماية منتجات الشركات الموجودة وتثنياتها بحقوق الامتياز؛ وثانياً، أن تلك الشركات تتمتع بميزات الشهرة والكلفة بسبب اكتسابها خبرة في صناعة منتجاتها وتسويقها؛ وثالثاً، إنه من المكلف إشادة وتشغيل معمل جديد كبير قادر على تقديم اقتصاديات وفورات الحجم الذي تتمتع به الشركات القائمة. سوف نقتبس حواجز الدخول هذه عندما ندرس انفتاح

التجارة بين بلدين تسيطر على الأسواق القومية في كل منهما شركة واحدة، وعندما ندرس التجارة ذات الاتجاهين في منتجات مختلفة المواصفات - تلك التي لديها كثافات عوامل إنتاج متماثلة ولكنها تختلف في وظيفتها ونوعيتها وأسلوبها.

يمكن إعادة صياغة أهداف هذا الفصل بدلالة التمييز الذي يستخدمه منظروا التجارة استخداماً متزايداً. فالنماذج المطروحة في الفصول السابقة تساعدنا على توضيح التجارة العالمية: أي تدفقات سلع ذات كثافات عوامل مختلفة. إن البلدان ذات العروض الكبيرة من العمالة الماهرة تنزع إلى تصدير مصانع متقدمة، أما تلك التي لديها عروض كبيرة من العمالة غير الماهرة فتنزع إلى تصدير مصانع بسيطة، في حين أن البلدان ذات العروض الكبيرة من الأرض أو الموارد الطبيعية تنزع إلى تصدير سلع زراعية أو سلع كثيفة الموارد. بيد أن تلك النماذج لا تساعدنا على توضيح تجارة الصناعة الداخلية: أي تدفقات سلع ذات كثافات عوامل متماثلة. إن البلدان التي تعد مصدِّرةً كبيرة للمصانع المتقدمة فقط، هي بالطبع بلدان مستوردة للمصانع البسيطة، والمنتجات الزراعية، والمواد الخام. ولكنها أيضاً تتاجر فيما بينها في تصدير منتجات متقدمة متماثلة إلى بعضها البعض.

إن مدى تجارة الصناعة الداخلية كبير. انظر إلى الجدول (٧-١) الذي يُدرِجُ مصانع مختارة تظهر على جانبي الحسابات التجارية للولايات المتحدة؛ فهي تصدِّر ما قيمته حوالي مليار دولار من محركات السيّارات، ولكن وارداتها تبلغ ثلاثة أضعاف ما تصدر. إنها تصدر أنماطاً عديدة من الآليات ولكنها تستورد كل نمط منها. كما تصدر ما قيمته ثلاثة مليارات دولار من الكتب والمسجَّلات والأسطوانات والأشرطة ولكنها تستورد منها ما قيمته (٥, ٢) مليار دولار.

الجدول (٧-١): أمثلة على تجارة الصناعة الداخلية
صادرات الولايات المتحدة ووارداتها من
السلع المصنعة المختارة، ١٩٨٨م
مقدرة بملايين الدولارات

الفئة	الصادرات	الواردات
محركات سيارات	١١٩٤	٣١٠٧
عنفات غاز	٢٢٥٠	١١٤٢
آليات حصاد	٠٧٣١	٠٥١٠
أدوات آلات قطع المعادن	٠٤٥٥	١٥٨٨
آليات تكييف هواء	٠٩٥٤	٠٧٩٥
آليات رفع وتحميل	٠٩٧٠	٠٧٧٣
محامل كريات وأسيطينات	٠٤١٣	٠٩٦٢
تجهيزات هواتف سلكية	١٥٢٢	٣٤٤٢
دارات صغرية ألكترونية	٤١١٤	٨٧٧٨
أفلام	١٤٣٠	١٢٨٥
كتب	٠٩٢٢	٠٨٣٢
مسجلات صوت، أسطوانات، وأشرطة	٢٠٥٠	١٦٨٣

المصدر: الأمم المتحدة، الكتاب السنوي لإحصائية التجارة الدولية، ١٩٨٨م.

تعد التجارة ذات الاتجاهين في محركات السيَّارات شاهداً على أهمية الانتاج متعدد الجنسيات، لأن معظم مثل هذه المحركات تشتريها الشركات الأجنبية المنتسبة إلى الشركة التي تصنعها. كما أن كثيراً من تجارة الصناعات الداخلية هي أيضاً تجارة شركات داخلية؛ بيد أن هذا لا يوضح مثل هذه التجارة، بل يعد صفة من صفاتها. فلماذا تُجمِّعُ الشركات اليابانية سيارات في الولايات المتحدة مستخدمة محركات صنِّعت في اليابان؟ إن متطلبات العوامل تلعب دوراً، لكونها ليست متماثلة في كل مراحل الانتاج. كذلك التعرفات والعوائق التجارية الأخرى هي هامة أيضاً. إلاَّ أن هناك سؤالاً أكبر يأتي في طليعة الأسئلة هو: لماذا يشتري الأمريكيون سيارات يابانية في الوقت الذي يستطيعون فيه أن يشتروا سيارات أمريكية أرخص؟ فللوهلة الأولى نرى أن الجواب الواضح بأن سيارات البلدين ليست متطابقة يعد جواباً صحيحاً. ويغطي هذا الجواب حالات أخرى عديدة. فمن الواضح أن الكتب والمسجَّلات الأمريكية ليست متطابقة مع الكتب والمسجلات الانكليزية والهولندية والألمانية. وهناك بعض الحالات التي يصعب توضيحها أكثر لأن الفروق بين المنتج الواحد المصنع في بلدين مختلفين طفيفة. إذ سوف نرى، في واقع الأمر، أن بلداً ربما تستورد أنواعاً متماثلة تماماً من المنتج الرئيسي ذاته، لأن الشركات المحلية والأجنبية التي تصنع ذلك المنتج سوف تغزو أسواق بعضهما بعضاً.

فلندرس تلك الحالة قبل النظر في تجارة المنتجات ذات المواصفات المختلفة.

التجارة بين أسواق قومية محتكرة:

لندرس شركتين: شركة إيدو (Edo) اليابانية وأكمي (Acme) الأمريكية اللتين تصنعان ربوطات(*) صناعية. فلتكن هذه الربوطات متماثلة في كل شيء وتواجه أسواقاً وطنية متماثلة أيضاً. وللمحافظة على بساطة التحليل، نفترض أن

(*) ربوطات، جمع ربوط، وهو الإنسان الآلي.

(المترجم)

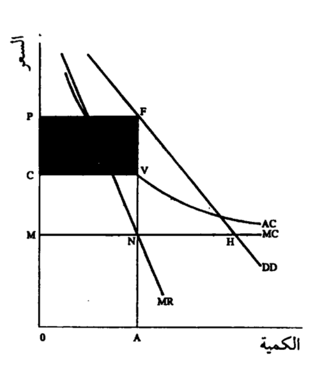
للصناعتين كلفة حدية ثابتة ولكن تلك الكلفة الثابتة لصناعة الربوطات، بما فيها كلفة التصميم والتطوير، عالية بما يكفي لمنع شركات أخرى من الدخول إلى سوق الربوطات. وهكذا سوف تعمل شركة إيدو وشركة أكمي كشركتين احتكاريتين إلى أن تنفتح التجارة بين أسواقهما المحلية.

التوازن في الاقتصاديات المغلقة:

بما أن الشركات والأسواق متماثلة هنا، فإننا نستطيع التركيز كليةً على سوق بلد واحدة، قبل انفتاح التجارة وبعده. وسوف تحدث الأمور ذاتها في السوق الأخرى.

يصف الشكل (٧-١) السوق الأمريكية قبل انفتاح التجارة. إن منحنى الطلب الأمريكي على الربوطات هو (DD). وعلى الرغم من أن هذه السلع هي سلع منتجين وليست سلع مستهلكين، يتجه ميل منحنى الطلب على الربوطات نحو الأسفل لأن استخدامها سوف ينتشر عندما ينخفض سعرها. ومنحنى الريع الحدي الموافق لمنحنى الطلب هو (MR)، ويكون مستقيماً عندما يكون (DD) مستقيماً ولكن ميله يساوي ضعف ميل منحنى الطلب. يقدم المقطع (O) من الملحق (A) برهاناً على هذه المقولة وسواها مما يتعلق بالشكل (٧-١) [إذ يعالج هذا المقطع حالة أعقد قليلاً حيث لا تتطابق الشركات والأسواق]. وبما أن الكلفة الحدية لصناعة الربوط ثابتة هنا، فإن منحنى الكلفة الحدية يكون خطاً أفقياً هو (MC) [والذي يبين متوسط كلفة متحولة]. بيد أن هناك تكاليف ثابتة أيضاً، وهكذا يكون متوسط كلفة صناعة ربوط هو المنحنى (AC) ذو الميل المتجه نحو الأسفل.

الشكل (٧-١): سوق أكمي الأمريكي قبل انفتاح التجارة



شرح الشكل (٧-١) :

إن منحنى الطلب الأمريكي على الربوطات هو DD، ومنحنى الرُّيوع الحدية الموافق له هو (MR) الذي يقع في منتصف الطريق بين (DD) والمحور الشاقولي عندما يكون (DD) خطاً مستقيماً. ومنحنى الكلفة الحدية لأكمي هو (MC) ومنحنى متوسط الكلفة لديها هو (AC). وبما أن (MC = MR) في (N) فإن أكمي تحقق أرباحاً أعظمية ببيعها (OA) ربوطاً في السوق الأمريكية. والسعر هناك هو (OP)، والريع الإجمالي لأكمي هو (OAFP) وكلفتها الإجمالية هي (OAVC) [وهي الكلفة المتحولة (OANM) مضافاً إليها الكلفة الثابتة (MNVC)]، وأرباحها هي (CVFP). نلاحظ أن :

$$MH\left(\frac{1}{2}\right) = MN = OA$$

وبما أن أكمي تستطيع أن تتصرف كشركة احتكارية قبل انفتاح التجارة، فإنها سوف تحقق أرباحاً أعظمية بإنتاج الناتج الذي يتساوى عنده الريع الحدي والكلفة الحدية، وببيع ذلك الناتج في السوق الأمريكية. وهكذا فهي تنتج (OA) ربوطاً وتبيعها بسعر (OP). أما أرباحها فهي (CVFP). نلاحظ أنه يمكن وصف استراتيجية أكمي دون رسم منحنى الرُّيوع الحدية لأن (MR) ينبغي أن يتقاطع مع (MC) في (N) الواقعة في منتصف (HM). ولهذا فقد حذفت منحنيات الريوع الحدية من الرسوم البيانية التالية.

تتكرر حالة السوق الأمريكية في السوق اليابانية المماثلة لها، حيث تنتج شركة إيدو (OA) ربوطاً وتبيعها بسعر (OP).

انفتاح التجارة:

في النماذج السابقة كان الفرق في الأسعار ضرورياً وكافياً لتوليد التجارة. كان ذلك هو قانون الميزة المقارنة. في حين أن التجارة سوف تحدث، هنا على أية حال، حتى وإن كانت الأسعار متساوية في سوقي البلدين. فشركة إيدو سوف تغزو السوق الأمريكية، وأكمي سوف تغزو السوق اليابانية.

وقبل أن نبين ما الذي ستفعلانه، لا بد من التعامل مع مشكلة لا تنشأ في ظل التنافس التام أو الاحتكار، ولكنها حيوية في ظل احتكار القلة حيث تهيمن بضع شركات كبيرة على السوق. بوجود التنافس التام، لا تقلق الشركة الفردية بشأن سلوك الشركات الأخرى لأنها تكون صغيرة جداً فلا تثير أي تغيير في سلوكها؛ إنها تأخذ الأسعار كما هي مطروحة. وبوجود الاحتكار، أيضاً، لا تقلق الشركة الفردية بشأن سلوك الشركات الأخرى، لأنه لا يوجد شركات أخرى. وبالمقابل، بوجود احتكار القلة، تكون كل شركة كبيرة بما يكفي للتأثير في الشركات الأخرى وعليها أن تتنبأ بسلوك تلك الشركات عندما تخطط استراتيجيتها. كيف سوف تستجيب الشركات الأخرى. هذا المثال يستخدم افتراضاً بسيطاً، وهو أن كل شركة تتوقع استمرار التنافس الأجنبي في بيع الكميات ذاتها من الربوطات، حتى ولو أدى سلوكها الخاص إلى تغيير في سعر الربوطات.

يبين الشكل (٧-٢) مؤثرات هذا الافتراض على سلوك إيدو. إنه يعيد إنتاج المعالم الرئيسة للشكل (٧-١)، ولكنه يضيف حقيقة واحدة. لقد أعيد وصف منحنى الكلفة الحدية ليُذكِّرنا بأن التكلفة الحدية لدى شركة أكمي متماثلة مع الكلفة الحدية لدى شركة إيدو[1]. وبما أن أكمي ما زالت تبيع (OA) ربوطاً في السوق الأمريكية، وبما أن إيدو تتوقع أن أكمي سوف تستمر في ذلك، فإن إيدو تعلم أنها لن تستطيع بيع أي ربوط في السوق الأمريكية إذا ما بقيت الأسعار هناك هي (OP). ولكنها تستطيع غزو السوق الأمريكية، على أية حال، بأي سعر أدنى من ذلك. وعملياً تواجه إيدو ذلك الجزء من منحنى الطلب الأمريكي الواقع إلى يمين الخط (AF). وهكذا فهي تواجه منحنى ريوع حدية يبدأ في (F) ويقطع منحنى الكلفة الحدية في (T) الواقعة في منتصف (NH). ولهذا، سوف تصدر إيدو (AE) ربوطاً إلى السوق الأمريكية. وهذا سوف يؤدي إلى خفض السعر إلى (OP´)، ولكن أرباح إيدو الإجمالية سوف ترتفع بمقدار (NTGF´). وسوف تهبط أرباح أكمي بمقدار (P´F´FP)، على أية حال، إلى أن تغير حجم مبيعاتها.

وسوف تتصرف أكمي في السوق اليابانية تماماً كما تتصرف إيدو في السوق الأمريكية، ولهذا فإن كلا الشركتين تواجه المشكلة ذاتها وهي: ماذا عليها أن تفعل فيما يتعلق بغزو سوقها المحلية؟

---

(١) لقد أُسقط المنحنى (AC) من الشكل (٧-٢)، وكذلك المنحنى (MR) لأنه يتعلق مباشرة بسلوك إيدو. إذ إن إيدو ما زالت تغطي تكاليفها الثابتة (وتحقق ربحاً) من مبيعاتها في اليابان. وسوف يولد المنحنى (AC) فيما إذا كانت شركة أكمي تستطيع الاستمرار في تغطية تكاليفها الثابتة من مبيعاتها في الولايات المتحدة، وبالتضمين، فيما إذا كانت إيدو تستطيع الاستمرار في تغطية تكاليفها من مبيعاتها في اليابان. بيد أن تلك المعلومات لن تفيد لأن كل شركة ستظل تبيع في سوق الأخرى إضافة إلى سوقها الخاص. إننا بحاجة أكيدة لمعرفة أن الشركتين قادرتان على تغطية تكاليفهما الثابتة من مبيعاتهما الإجمالية عندما تحققان توازناً. وإلاّ لن تكون الموازنة قابلة للاستمرار. (في هذا المثال الخاص تستطيع كلتا الشركتين تحقيق التوازن إذا ما حققته إحداهما لأن وضعيهما متماثل تماماً، ولأن كلتا الشركتين سوف تخسران إن خسرت إحداهما. ولكننا سوف نهمل ذلك الافتراض الأخير.

يمكننا استخدام الشكل (٧-٢) لنبين كيف سوف تستجيب أكمي، ولكن ذلك سوف يكون مرهقاً. فعلينا إذن أن نتتبع جواب إيدو على استجابة أكمي، وهكذا. من الأسهل استخدام أدوات جديدة تعرف بـ «منحنيات ردود الفعل» والتي ليس من الصعب استخراجها. فلنبدأ بالشكل (٧-٣) الذي يعيد إنتاج منحنى الطلب (DD) ويبين كيف سوف تتصرف إيدو عندما تختار أكمي مستوى مبيعاتها في السوق الأمريكية وتتوقع إيدو أن أكمي سوف تحافظ على ذلك المستوى.

فلنفرض أن أكمي تقرر أن تبيع (OA) ربوطاً. فإن إيدو سوف تواجه ذلك الجزء من منحنى الطلب الواقع إلى اليمين من الخط (AF) وسوف تذهب إلى (T) الواقعة في منتصف (NH) تماماً كما فعلت في الشكل (٧-٢). إنها سوف تبيع (AE) ربوطاً في السوق الأمريكية. ولنفرض أن أكمي تقرر بيع (´OA) ربوطاً بدلاً من الكمية السابقة الذكر، خافضة بذلك السعر إلى (´OP). فإن إيدو سوف تواجه ذلك الجزء من منحنى الطلب الواقع إلى يمين الخط (´A´F) وسوف تذهب إلى (´T) الواقعة في منتصف (N´H). وسوف تبيع (´A´E) ربوطاً في السوق الأمريكية. ما هي العلاقة القائمة بين التغييرات في مبيعات الشركتين؟ يبين النص المرافق للشكل (٧-٣) أن مبيعات إيدو سوف تنخفض بمقدار نصف أية زيادة في مبيعات أكمي. وإذا ما عكسنا الأمر، فإنه يمكن البدء بأي مستوى عشوائي من مبيعات إيدو، وسوف نعرف كمية مبيعات أكمي، ونبين أن مبيعاتها في السوق الأمريكية سوف تنخفض بمقدار نصف أية زيادة في مبيعات إيدو.

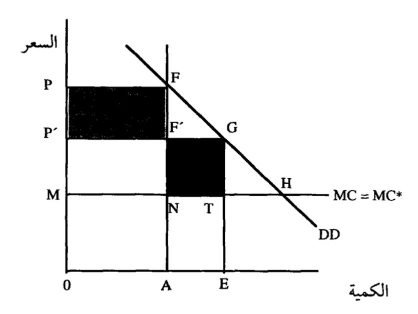
تتكرر هذه البيانات في الشكل (٧-٤)، وذلك باستخدام منحنيي ردود الفعل العائدين للشركتين. إن منحنى رد الفعل لأكمي هو (AA). فعندما تكون صادرات إيدو إلى السوق الأمريكية صفراً، فإن أكمي سوف تبيع (OX_0) ربوطاً في تلك السوق [هذه الكمية كانت هي الكمية (OA) في الشكل (٧-٢) التي قدَّرت مبيعات أكمي عندما لم يكن هناك تجارة]. وعندما تبدأ إيدو ببيع ربوطات في السوق الأمريكية، فإن أكمي تقلل من مبيعاتها؛ إذ سوف تهبط بمقدار نصف أية زيادة تحصل في مبيعات إيدو. أما منحنى رد الفعل لدى شركة إيدو فهو (EE). فإذا لم تبع أكمي أي ربوط في السوق الأمريكية، فإن إيدو سوف تبيع (OX^*_0) [وهذه

الكمية تماثل الكمية (OA) في الشكل (٧-٢) لأن التكاليف الحدِّية لدى الشركتين متساوية]. وعندما تبدأ أكمي ببيع ربوطات في تلك السوق، فإن إيدو تخفض مبيعاتها بمقدار نصف أية زيادة في مبيعات أكمي.

من السهل تفسير انفتاح التجارة والتعديلات التالية التي تجريها الشركتان إلى أن تصلا إلى التوازن. وبما أن أكمي كانت تبيع (OX_0) ربوطاً قبل انفتاح التجارة، فإن إيدو سوف تذهب إلى (Q_1) على منحنى رد الفعل العائد إليها، إذ سوف تشرع ببيع (OX^*_1) في السوق الأمريكية. ولقد رأينا قبل قليل أن مبيعات إيدو تؤدي إلى خفض سعر الربوطات وأن على أكمي أن تغير سلوكها. وبما أن أكمي تفرض أن إيدو سوف تحافظ على كمية مبيعاتها وهي (OX^*_1)، فإن أكمي سوف تذهب إلى (Q_2) على منحنى رد الفعل العائد إليها، خافضة بذلك مبيعاتها بمقدار نصف مبيعات إيدو. ولكن ذلك سوف يدفع إيدو إلى تعديل مبيعاتها، إذ سوف تذهب إلى (Q_3) فترفع بذلك مبيعاتها بمقدار نصف التخفيض في مبيعات أكمي. وفي النهاية سوف تصل الشركتان إلى (Q) وسوف تظلان هناك. ليس لدى أكمي أي سبب لتغيير مبيعاتها عندما تبيع إيدو (OX^*) ربوطاً، كما ليس لدى إيدو أي سبب لتغيير مبيعاتها عندما تبيع أكمي (OX) ربوطاً.

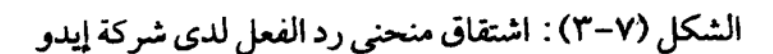
للتوازن في النقطة (Q) سمتان: الأولى هي أن السوق قد انقسمت بالتساوي بين الشركتين لأن التكاليف لديهما متماثلة. وسوف نرى قريباً أن مبيعات أكمي سوف تزداد وأن مبيعات إيدو سوف تنخفض إذا كانت كلفة أكمي أقل من كلفة إيدو. (تكاليف النقل كذلك، سوف تكون في صالح أكمي في السوق الأمريكية، وذلك بأن يكون إيصال السلع إلى تلك السوق يكلف إيدو أكثر مما يكلف أكمي)؛ أما السمة الثانية فهي أن السعر في السوق الأمريكية هو أدنى في (Q) مما كان عليه قبل انفتاح التجارة. ذلك لأن حجم المبيعات أكبر. إن الانخفاض الكلي في مبيعات أكمي (من OX_0 إلى OX) يساوي نصف الزيادة الكلية في مبيعات إيدو (من الصفر إلى OX^*). وهكذا تكون المبيعات الإجمالية قد ازدادت بمقدار نصف مبيعات إيدو.

الشكل (٧-٢): شركة إيدو تدخل السوق الأمريكية

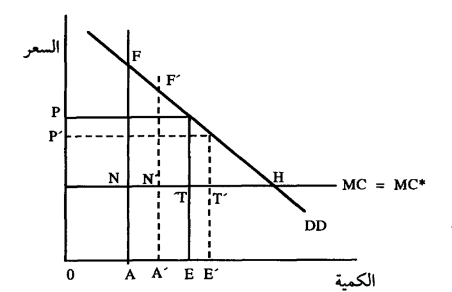


شرح الشكل (٧-٢) :

لقد تم إعادة إنتاج منحنى الطلب (DD)، ومنحنى الكلفة الحدية (MC) من الشكل (٧-١) [إلاّ أن الأخير هو أيضاً منحنى الكلفة الحدية العائد إلى شركة إيدو، وقد وصف وفقاً لذلك]. كما أن وضع أكمي الأولي قد أعيد إنتاجه من الشكل (٧-١) أيضاً؛ إنها تبيع (OA) ربوطاً في السوق الأمريكية بسعر (OP). ولدى افتراض إيدو أن مستوى مبيعات أكمي ذلك سوف يثبت، فإنها سوف تدخل إلى السوق الأمريكية. ويبدأ منحنى العائدات الحدية المتعلق بها (والذي لم يرسم هنا) في النقطة (F) ويمر بالنقطة (T) المنصِّفة لـ (NH)، وهكذا سوف تصدِّر إيدو (AE) ربوطاً إلى السوق الأمريكية خافضة بذلك السعر إلى (OP´). وسوف ترتفع أرباح إيدو بمقدار (NTGF´) ولكن أرباح أكمي سوف تنخفض بمقدار (P´F´FP) إلى أن تُغيِّر أكمي حجم مبيعاتها.



الشكل (٧-٣) : اشتقاق منحنى رد الفعل لدى شركة إيدو



شرح الشكل (٧-٣) :

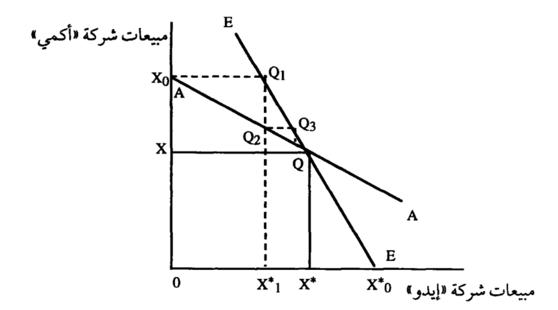
لتبع شركة أكمي (OA) ربوطاً في السوق الأمريكية. ولدى افتراض شركة إيدو أن هذا المستوى من المبيعات سوف يثبت، فإنها سوف تصدر [$(\frac{1}{2})$ NH] = NT = AE ربوطاً إلى السوق الأمريكية وسوق يكون السعر (OP). والآن لتبع أكمي بدلاً من الكمية السابقة (´OA) ربوطاً. ولدى افتراض إيدو أن هذه الكمية ثابتة، فإنها سوف تصدر :

[$(\frac{1}{2})$ N´H] = N´T´ = A´E´ ربوطاً وسوف يكون السعر (´OP). ولكن :

$$(\frac{1}{2})\ N'H = (\frac{1}{2})\ (NH - NN'') = AE - (\frac{1}{2})\ AA'$$

وهكذا فإن إيدو سوف تخفض مبيعاتها بمقدار نصف الزيادة في مبيعات أكمي.

الشكل (٧-٤): توازن احتكار القلة في السوق الأمريكية



شرح الشكل (٧-٤) :

إن منحنى رد الفعل لإيدو هو (EE) ويبين أن إيدو سوف تخفض مبيعاتها في السوق الأمريكية بمقدار نصف الزيادة في مبيعات أكمي. ومنحنى رد الفعل لأكمي هو (AA) ويبين أن أكمي سوف تخفض مبيعاتها في السوق الأمريكية بمقدار نصف الزيادة في مبيعات إيدو. وقبل انفتاح التجارة، كانت أكمي تبيع (OX_0) ربوطاً في السوق الأمريكية. وبانفتاح التجارة تتحرك إيدو إلى (Q_1) على الخط (EE) حيث تبيع (OX_1) ربوطاً في تلك السوق. وهذا يجعل أكمي تنتقل إلى (Q_2) على الخط (AA) ويأخذ إيدو إلى (Q_3) فتقترب الشركتان من التوازن الذي تصلان إليه في النقطة (Q) حيث تبيع أكمي (OX) ربوطاً وتبيع إيدو (OX^*) ربوطاً. [و $OX = OX^*$].

يمكن استخدام الرسم البياني نفسه لتحديد موقع التوازن في السوق اليابانية. تبدأ الحكاية بشكل مختلف: إيدو تبيع (OX*2) ربوطاً في حين لا تبيع أكمي شيئاً، ولكنها تنتهي في نقطة التوازن ذاتها لأن شروط الطلب والكلفة متماثلة تماماً (ولا يوجد نفقات نقل).

وهكذا نكون قد سردنا حكاية غريبة. الأسعار كانت واحدة في السوقين قبل أن تنتفتح التجارة، ولكن ذلك لم يمنع من أن تنطلق التجارة. فضلاً عن أن كلتا البلدين تصدِّران ربوطات، كما أنّ تجارة الصناعة الداخلية فيهما متوازنة تماماً. فإيدو تصدر (OX*) ربوطاً إلى السوق الأمريكية. وأكمي تصدر (OX) ربوطاً إلى السوق اليابانية، وهاتان الكميتان متساويتان. نُبين في المقطع (O) من الملحق (A) أن كلتي الشركتين تنتهي بأرباح أقل حتى وإن أُغريتا لأن تغزو كل منهما سوق الأخرى متطلعتين لرفع أرباحهما. لقد أَدخلت التجارة الدولية عنصر تنافس إلى سوقي البلدين ناسفة بذلك احتكار كل شركة لسوقها المحلي خافضة الأسعار في السوقين وأرباح الشركتين. لا تهبط أرباحهما إلى الصفر كما يحتمل أن تكون بوجود تنافس تام، بيد أن احتكار القلة خير من لا احتكار. ليس من الصعب بيان أن المكاسب التي يحققها المستهلكون بفضل هبوط الأسعار، أكثر من الخسائر التي يُمنى بها المنتجون بسبب هبوط الأرباح.

وأخيراً، تبين لنا حكايتنا لماذا تُغرى شركتين مثل إيدو وأكمي لعقد اتفاق شراكة سوق فيما بينهما يعرف «باتحاد المنتجين» لحماية أرباحهما. فإذا ما اتفقتا على أن تبقى كل منهما خارج سوق الأخرى أو على اقتسام سوقيهما دون السماح لارتفاع المبيعات الإجمالية فإن الأسعار والأرباح لن تنخفض. بيد أن المكاسب الناجمة عن التجارة سوف تضيع تماماً، الأمر الذي يجعل الحكومات عادة تحاول منع قيام مثل هذه الاتحادات (كارتلات).

انزياح منحنيات رد الفعل :

لدى معرفتنا كيف نشتق منحنيات رد الفعل، فما الذي نستطيع أن نفعل بها بعد ذلك؟ يمكننا استخدامها لنبين كيف أن فرقاً في التكاليف الحدية أو تغيُّراً في تكاليف بلد ما يغير توازن احتكار القلة وتدفقات التجارة التي تتمشى معها. ويمكننا استخدامها كذلك لنبين ما يحدث عندما تدعم حكومةٌ الصادرات وتقوم الحكومة الأخرى بالانتقام (المعاملة بالمثل).

لنعد إلى الشكل (٧-٣) ونرسم منحنى جديداً للتكاليف الحدية لدى شركة إيدو تحت المنحنى العام المبين في الرسم البياني. عندما تبيع أكمي (OA) ربوطاً، فإن نقطة مبيعات أيدو الجديدة سوف تقع على خط أدنى من (NH) وأطول منه، وهكذا يكون موقعها إلى يمين النقطة (T). وعندما تبيع أكمي (´OA) ربوطاً، فإن نقطة مبيعات إيدو الجديدة سوف تقع على خط أدنى وأطول من (´NH) وبالتالي تقع إلى يمين (´T). سوف تبيع مزيداً من الربوطات في السوق الأمريكية عند كل مستوى من مستويات مبيعات أكمي. وبما أن إيدو ستواجه زيادة في مبيعات أكمي، فإن إيدو سوف تخفض مبيعاتها بمقدار نصف الزيادة في مبيعات أكمي. لذلك سوف يقع منحنى رد الفعل العائد إلى إيدو إلى يمين المنحنى (EE) في الشكل (٧-٤) ولكنه يوازيه. وبالمثل سوف يؤدي انخفاض التكاليف الحدية لأكمي إلى إزاحة منحنى رد الفعل العائد إليها. وسوف يقع فوق المنحنى (AA) ويوازيه. ذلك هو الانزياح المبين في الشكل (٧-٥)، حيث ينتقل منحنى أكمي من (AA) إلى (´A´A) آخذةً نقطة التوازن إلى (´Q).

عندما تكون التكاليف الحدية لأكمي أدنى من تكاليف إيدو، فإن أكمي تبيع أكثر في السوق الأمريكية، أما إيدو فتبيع أقل. بيد أن المبيعات الإجمالية تكون

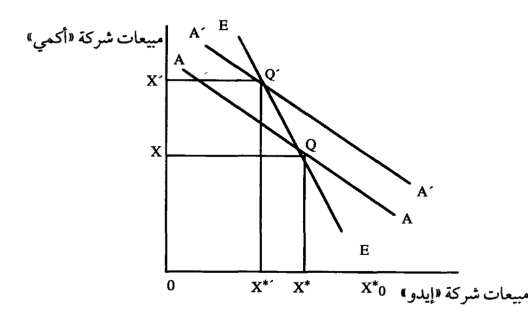
أعلى من ذي قبل، لأن إيدو تخفض مبيعاتها بمقدار نصف الزيادة الحاصلة في مبيعات أكمي. ومن ثم يكون ثمن الربوطات أدنى. وبما أن الأمور ذاتها تحدث في السوق اليابانية، فإن تجارة الصناعة الداخلية لا تتوازن تماماً. وتكون صادرات أكمي إلى السوق اليابانية أكبر من صادرات إيدو إلى السوق الأمريكية.

تأثيرات دعم الصادرات :

تُعدُّ الإعانات المقدمة للصادرات أدوات من أدوات السياسة التجارية، فمن المنطقي أن تدرس في الفصلين التاسع والعاشر اللذين يدققان في أدوات السياسة التجارية واستخداماتها. على أية حال، إن الأدوات متوافرة ويمكن استخدامها الآن. ومن أجل أن نوجه الأمور بلا تعقيدات، بما في ذلك مؤثرات الرفاه الناجمة عن تغييرات الأسعار على الذين يشترون الربوطات المحليين، والحاجة إلى التمييز بين دعم الصادرات ودعم الإنتاج؛ علينا أن نغير أرضية الدراسة قليلاً. لنفرض أن الصناعتين الأمريكية واليابانية قد زُوِّدتا بالربوطات تزويداً كاملاً، فإنهما لن ترغبا في المزيد مهما كان السعر؛ لكن الصناعات البرازيلية ما زالت بحاجة إلى الربوطات، ولهذا فإن عمليات الشحن المبينة في الشكل (٧-٥) تذهب فقط إلى البرازيل، التي لا تنتج أي ربوط محلياً.

عندما تكون التكاليف الحدية لدى كل من أكمي وإيدو واحدة، يكون منحنى رد الفعل لأكمي هو (AA) ومنحنى رد الفعل لإيدو هو (EE)، كما كانا من قبل، وتتحقق موازنة احتكار القلة في النقطة (Q). وتبيع كل من أكمي وإيدو كميات متساوية من الربوطات. على أية حال، هناك تجارة ذات اتجاه واحد لأن البرازيل لاتصنع الربوطات أو تصدرها. في مثل هذه الحالة تسفرُ أرباحُ أكمي من صادراتها

الشكل (٧-٥): تخفيض في تكاليف أكمي



شرح الشكل (٧-٥) :

إن انزياح منحنى التكاليف الحدية لأكمي نحو الأسفل يزيد مبيعات تلك الشركة في السوقين فيما يتعلق بكل مستوى من مستويات مبيعات أيدو. ينتزاح منحنى رد الفعل لأكمي نحو الأعلى من (AA) إلى (A´A´) ناقلاً نقطة التوازن من (Q) إلى (Q´). وترتفع مبيعات أكمي من (OX) إلى(OX´) وتهبط مبيعات إيدو من (OX*) إلى (OX*´). تحدث التغييرات ذاتها عندما تدعم الحكومة الأمريكية صادرات أكمي.

إلى البرازيل عن زيادة الدخل القومي الأمريكي[٢]. ولهذا فإن حكومة أمريكية مهتمة بتحقيق الحد الأعلى من الرفاه الأمريكي لا ترغب في رفع أرباح أكمي. ويمكنها فعل ذلك بأن تقدم إلى شركة أكمي إعانات تصدير من شأنها أن تخفض

(٢) أما بقية ريوعها من الصادرات فلا تضيف شيئاً إلى الدخل القومي الأمريكي، لأنها تمثل تكاليف الأنتاج وبالتالي المدفوعات إلى معامل الانتاج الأمريكية التي يمكن استخدامها من قبل الصناعات الأمريكية الأخرى.

الكلفة الحدية التي تستطيع بموجبها أكمي تصدير الربوطات إلى البرازيل[٣]. ينتقل منحنى رد الفعل لأكمي نحو الأعلى كما هو الحال في الشكل (٧-٥) رافعاً بذلك صادرات أكمي ومخفضاً صادرات إيدو. يتبين في المقطع (O) من الملحق (A) أن إعانة يتم اختيارها بعناية سوف ترفع أرباح شركة أكمي أكثر مما تنفقه الحكومة على تلك الإعانة - وهي حالة لا بد أن تُوفّى حقها لزيادة الدخل القومي الأمريكي. (فإذا ما كانت الأرباح مساوية لقيمة الدعم فإنه لن يكون هناك تغير في الدخل القومي. إذ سيكون كل كسب تحصل عليه أكمي هو خسارة دافعي الضرائب لكونهم هم الذين ينبغي أن يقدموا الريع اللازم لهذه الإعانة).

إن المشتركين البرازيليين يفيدون من الإعانة الأمريكية. فالزيادة في صادرات أكمي تساوي ضعف النقص في صادرات شركة إيدو ولهذا فإن الإعانة تخفض سعر الربوطات. ولكن الدخل القومي الياباني ينخفض لأن أرباح إيدو تنخفض، فمبيعاتها أقل وأسعارها أدنى، الأمر الذي يغري الحكومة اليابانية بدعم صادرات إيدو من باب المعاملة بالمثل.

إذ ما أسفر الإجراء الانتقامي الياباني هذا إلى مجرد إزاحة منحنى رد الفعل لشركة إيدو بالطريقة ذاتها التي أزاحت بموجبها الإعانات الأمريكية منحنى شركة أكمي، فإنه يمكننا إنهاء هذه الحكاية بسرعة. بيد أن أمراً ما آخر سوف يحدث، وهو أن استجابة الحكومة الأمريكية على الإعانة اليابانية سوف تكون بتعديل معونتها هي. إذ إن التواقف بين استراتيجيتي الشركتين يعزز التواقف بين سياستي حكومتيهما.

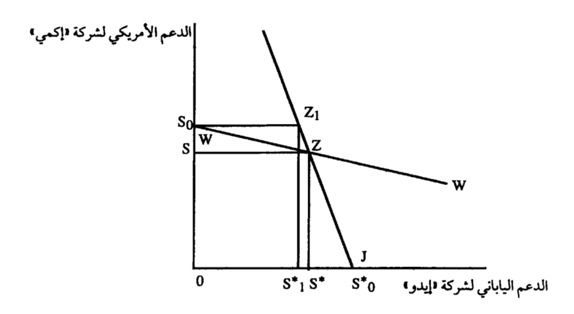
يوصف هذا التواقف بمنحنيات ردود الفعل الجديدة الموجودة في الشكل (٧-٦) الذي يبين كيف إن الإعانة التي تقدمها إحدى الحكومتين تعتمد على إعانة الحكومة الأخرى. لقد جرى اشتقاق منحنيي رد الفعل السياسي (WW) و(JJ) في

(٣) يمكن لأكمي أن تتابع استراتيجية رفع الأرباح، هذه، بدون دعم الحكومة وذلك بفضل تخفيض سعر الربوطات، ولكنها ربما تتعرض إلى خسائر إذا ما انتقمت شركة إيدو. فهي بسماحها للحكومة الأمريكية أن تأخذ المبادرة فإنها تنقل مخاطرة الخسارة إلى الحكومة.

المقطع (O) من الملحق (A) الذي يبرهن أن المنحنيين ينحدران نحو الأسفل. لا تستمر الحكومتان في رفع إعاناتهما قافزة إحداهما فوق الأخرى. فبدلاً من ذلك تقوم كل حكومة بتخفيض إعانتها كلما ترفع الحكومة الأخرى إعانتها. ذلك لأن زيادة الإعانة يرفع من كلفة الإعانة، وهذه الزيادة في الكلفة ينبغي حسمها من الزيادة في الربح (إذا كان هناك ربح) من أجل قياس التغير الذي يحصل في الدخل القومي. الواقع أن أية زيادة في الدعم الذي تقدمه إحدى البلدان يجعل البلد الأخرى تخفض إعانتها بمقدار ربع الزيادة في إعانة البلد الأولى. [ولهذا نرى أن ميل (JJ) في الشكل (٧-٦) يساوي ضعف ميل (EE) في الشكل (٧-٥)، في حين أن ميل (WW) يساوي نصف ميل (AA)].

إلى أين سوف تنتهي الحكومتان؟ فلنبدأ من أصل الشكل (٧-٦) حيث لا توجد إعانات، ونفترض أن الحكومة الأمريكية تتصرف أولاً. إنها تنتقل فوراً إلى (S_O)، وهي النقطة الموجودة على منحنى رد فعل سياستها (WW) الذي يبين قيمة الدعم الذي ينبغي تقديمه عندما لا يكون هناك دعم ياباني. ومن ثم يكون الدعم الأمريكي الأولي هو (OS_O). وتحرض هذه الخطوة اليابان على اتخاذ إجراء مماثل، الأمر الذي يجعلها تنتقل إلى (Z_1) على منحنى رد فعل سياستها (JJ). فتبدأ بتقديم دعمٍ قدره (OS_1*). فترد الحكومة الأمريكية على ذلك، وتتكشف الأحداث كما حصل في الشكل (٧-٤) حيث كانت كل من أكمي وإيدو ترد على الأخرى. وأخيراً يتحقق التوازن في (Z) حيث يكون الدعم الأمريكي (OS) والدعم الياباني (OS*). يتساوى الدعمان بالحجم لأن تكاليف إيدو وأكمي متساوية ويتنافسان في السوق البرازيلية ذاتها.

الشكل (٧-٦): منحنيا ردّي الفعل السياسي على إعانات التصدير



شرح الشكل (٧-٦) :

إن منحنى رد الفعل للسياسة الأمريكية هو (WW) مبيناً الدعم المثالي للتصدير الذي تقدمه الحكومة الأمريكية مقابل كل مستوى من مستويات الدعم الياباني. ومنحنى رد الفعل للسياسة اليابانية هو (JJ) الذي يبين الدعم المثالي للتصدير الذي تقدمه الحكومة اليابانية لقاء كل مستوى من مستويات الدعم الأمريكي، فعندما لا تدعم اليابان صادرات إيدو إلى البرازيل، يكون الدعم الأمريكي المثالي هو (OS_O). وعندما لا تدعم أمريكا صادرات أكمي، يكون الدعم الياباني المثالي هو (OS_O^*) حيث تكون الإعانات (OS) و(OS*). نلاحظ أن (OS) أقل (OS_O). إن انتقام اليابان يسفر عن تخفيض الدعم الأمريكي.

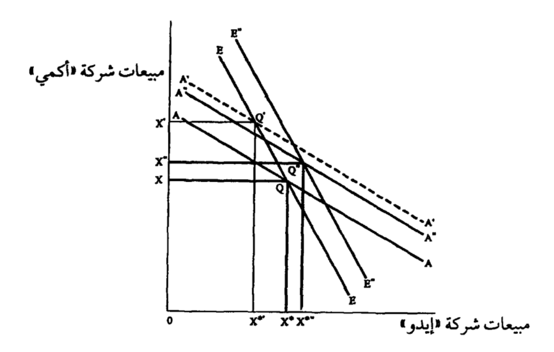
يبين الشكل (٧-٧) النتائج الموافقة لذلك والمتعلقة بشركتي أكمي وإيدو؛ إذ يعيد هذا الشكل معظم ما هو موجود في الشكل (٧-٥) بما في ذلك الانزياح الأولي لمنحنى رد الفعل المتعلق بشركة أكمي من (AA) إلى (´AA) والذي حدث بدفع من

الدعم الأمريكي الأولي. ولكننا رأينا أن مستوى التوازن للدعم الأمريكي سوف يكون أدنى من السمتوى الأولي. لذلك فإن منحنى رد الفعل المتعلق بشركة إيدو سوف ينزاح استجابة إلى مستوى التوازن للدعم الياباني، وسوف يغدو (E´´E´´). وسوف يتقاطع منحنيا رد الفعل في النقطة (Q´´) حيث تصدّر كل من الشركتين ربوطات أكثر مما صدرت من قبل تقديم الإعانات. وسوف ترتفع مبيعات أكمي إلى (OX´´) ومبيعات إيدو إلى (OX*´´). والواقع أن مبيعاتهما سوف ترتفع بالقدر ذاته في هذه الحالة الخاصة.

من الواضح أن البرازيل أكثر رخاء مما كانت عليه قبل الإعانات؛ إذ إن انخفاض سعر الربوطات قد حَسَّن من معدلات التبادل التجاري لديها. بيد أن البلدين المصدرتين كلتيهما قد أصبحتا أسوأ حالاً. يبين الشكل (٧-٨) ما يحدث لهما باستخدام الأرقام التي تم الحصول عليها بفضل تعيين قيم خاصة لمُعاملات المعادلات الموجودة في المقطع (O) من الملحق (A). وتمثل الأعمدة في الشكل (٧-٨) خيارات السياسة المفتوحة أمام الحكومة الأمريكية. في حين تمثل الصفوف الخيارات المفتوحة للحكومة اليابانية. يشير الرقم الأول في كل خلية إلى التغيُّر الحاصل في الدخل القومي الأمريكي. مقارناً مع الوضع الذي ليس فيه أية مساعدات. ويشير الرقم الثاني إلى التغيُّر الحاصل في الدخل القومي الياباني.

انظر أولاً إلى الخلية العلوية اليُمنى التي تبين ما يحدث عندما تدعم الحكومة الأمريكية شركة أكمي ولكن الحكومة اليابانية لا تدعم شركة إيدو. يرتفع الدخل القومي الأمريكي بمقدار (٥٠) وينخفض الدخل القومي الياباني بمقدار (١٧٥). ثم انظر إلى الخلية السفلى اليُمنى التي تبين ما يحدث عندما تصل الحكومتان التوازن الموصوف بالنقطة (Z) في الشكل (٧-٦). إذ يكون الدخل القومي للبلدين أدنى مما كان بدون أية إعانات بمقدار (٤٨). لقد أتاح الإجراء المماثل لليابان أن تعوض الخسارة التي منيت بها بسبب الدعم الأمريكي، «فعاقبت» أمريكا بتحويل ربحها إلى خسارة.

الشكل (٧-٧): المبيعات ودعم الصادرات



شرح الشكل (٧-٧):

عندما تدعم أمريكا صادرات أكمي إلى البرازيل، ينتقل منحنى رد الفعل للشركة من (AA) إلى (´A´A) رافعاً صادرات أمريكا من (OX) إلى (´OX) وخافضاً الصادرات اليابانية من (*OX) إلى (´´*OX). وعندما تنتقم اليابان، على أية حال، تكون متتالية التعديلات المتبادلة قد أنجزت، حيث يصبح الدعم الأمريكي أقل مما كان عليه في البداية، ناقلاً منحنى رد الفعل لأكمي إلى (´´A´´A). ولكن منحنى رد الفعل لشركة إيدو سوف ينتقل إلى المدى نفسه من (EE) إلى (´´E´´ E). وبالتالي سوف ترتفع صادرات البلدين بالقدر نفسه. إذ سوف ترتفع صادرات أكمي من (OX) إلى (´´OX)، وصادرات إيدو من (OX*) إلى (´´*OX).

الشكل (٧-٨): تحليل استراتيجي لدعم التصدير

		الخيارات الأمريكية	
		دعـم	لا دعـم
الخيارات اليابانية	دعـم	+ 50,-175*	0,0*
	لا دعـم	-48,-48*	-175,+50*

شرح الشكل (٧-٨) :

تمثل الأعمدة الشاقولية الخيارات السياسية المفتوحة أمام الحكومة الأمريكية. أما الصفوف الأفقية فتمثل الخيارات المفتوحة أمام الحكومة اليابانية. وتمثل الأرقام في كل خلية التغيرات الحاصلة في الدخل القومي مقارنة مع الوضع الذي لا يكون فيه أي دعم (ولهذا توجد أصفار في الخلية العليا اليسرى). فعندما تدعم الحكومة الأمريكية الصادرات في حين لا تفعل ذلك الحكومة اليابانية، يرتفع الدخل القومي الأمريكي بمقدار (٥٠) وينخفض الدخل القومي الياباني بمقدار (١٧٥). وعندما تدعم البلدان الصادرات، ينخفض الدخل القومي للبلدين كلتيهما بمقدار (٤٨). وعندما تتخذ كل بلد قراراتها مستقلة عن الأخرى، فإن الحكومتين، على أية حال، سوف تدعمان الصادرات، حتى وإن كان ذلك سوف يؤدي إلى انخفاض دخليهما القوميين.

تحليل استرتيجي لدعم الصادرات :

وهكذا افترضنا حتى الآن أن كل حكومة تختار المعونات التي تقدمها للصادرات على فرض أن الحكومة الأخرى لن ترد على ذلك. هكذا اختارت الحكومة الأمريكية دعمها الأولي في الشكل (٧-٦) وهكذا أيضاً كان رد فعل الحكومة اليابانية، وهكذا انتقلت الحكومتان نتيجة ذلك إلى التوازن غير المرضي في النقطة (Z). [إنه توازن غير مرضٍ لأن كلتي الحكومتين تخسران، ولكنه توازن على أية حال. إذ ليس لدى أي من الحكومتين دافع للابتعاد عن هذا التوازن منفردة. فهو، في واقع الأمر، توازن يقلل الخسارة إلى الحد الأدنى]. بيد أن هذا النهج التتابعي ليس هو الوسيلة الوحيدة التي تزج فيها الحكومات نفسها في إشكال.

لنفرض أن الحكومتين الأمريكية واليابانية تحاولان أن تأخذ إقرارات انفرادية فيما إذا كانتا ستدعمان صادراتهما وما أن تعلنا عن مثل هذه القرارات لن تكونا قادرتين على النكوص عنها. (إذ إن الحكومة تستطيع تغيير حجم المعونة التي قررتها ولكنها لن تستطيع التخلي عن القرار الأساسي في تقديم الدعم بعد اتخاذ مثل هذا القرار). لنفرض أن كل حكومة تعرف الأرقام الموجودة في الجدول الذي يتضمنه الشكل (٧-٨) وبالتالي تعرف نتائج ذلك على دخلها القومي من بين النتائج الأربعة المحتملة، ولكنها لا تعرف مقدماً ما الذي ستفعله الحكومة الأخرى. كلتا الحكومتان ستدعمان صادراتهما وتنتهي إلى خسارة.

لننظر إلى الوضع من وجهة نظر الحكومة الأمريكية. عليها أن تقرر فيما إذا كان ينبغي أن تلزم نفسها بدعم الصادرات دون أن تعرف فيما إذا كانت اليابان ستلزم نفسها بالأمر نفسه أيضاً. وبمراجعة الخيارات ستقرر أنه من الأسلم لها أن تدعم الصادرات. فإذا لم تقرر اليابان دعم صادراتها، فإن أمريكا ستكون أحسن حالاً باتخاذها قرار الدعم، إذ سيرتفع دخلها القومي بمقدار (٥٠) بدلاً من أن يظل كما هو. أما إذا قررت اليابان دعم صادراتها، فإن أمريكا سوف تكون أحسن حالاً أيضاً باتخاذها قرار الدعم، ذلك لأن دخلها القومي سوف ينخفض بمقدار (٤٨)

بدلاً من (١٧٥). ولكن اليابان ستجري الحسابات ذاتها وسوف تصل إلى النتيجة نفسها. وبالتالي فإن الحكومتين ستلتزمان بتقديم الدعم لصادراتهما وسوف ينخفض الدخل القومي لكل منهما.

هذا حل لا تعاوني لمشكلة شهيرة في نظرية المجموعات تعرف بـ «مأزق السجين» والتي أخذت اسمها من مثال يوضع فيه سجينان في غرفتين انفراديتين لا صلة بينهما ويقال لكل منهما بأنه سوف نطلق سراحه إذا اتهم السجين الآخر ولم يُتهَم هو، وأنه سوف يعاقب بشدة إذا ما اتهمه السجين الآخر، وأن السجينين كليهما سوف يعاقبان عقاباً أقل شدة إن بقيا صامتين. من الواضح أن السجينين ينبغي أن يتعاونا بالتزام الصمت، إذ سوف يعامل الاثنان بلطف. أما إذا نظر كل منهما إلى خياراته بمفرده، فإن كلاً من السجينين سيجد أنه من الأسلم أن يتهم الآخر، مع النتيجة بأنهما سيعاقبان بشدة.

والحكومة ستكون أحسن حالاً إذا وعدت كل حكومة ألا تدعم صادراتها. وقد وجدت الحكومات سبيلاً لفعل ذلك. فالاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (The General Agreemen on Tariffs and Trade /GATT/) تحظر استخدام دعم الصادرات، على الرغم من أنها تجيز بعض الاستثناءات والتي من أهمها الصادرات الزراعية. كما أن البلدان الصناعية الكبرى قد وافقت على تحديد حجم الإعانات الإئتمانية للتصدير التي يقدمونها للدول النامية. بيد أن هذه الوعود كثيراً ما تُنقض وذلك عبر تمويه دعم الصادرات تحت عناوين مثل «دعم الانتاج» أو «دعم البحث والتطوير». إضافة إلى أنه من الصعب معاقبة الخيانة في مثل هذه الأمور. فإذا ما اتفقت حكومتا أمريكا واليابان على عدم دعم صادراتهما من الربوطات، ولكن الحكومة الأمريكية نقضت ذلك العهد، فإن اليابان ستجد صعوبة في معاقبة الانتهاك الأمريكي هذا إلاّ بأن تدعم هي صادراتها اليابانية. تعد مثل هذه الاتفاقات هَشَّة عندما تضم بلداناً عديدة؛ إذ تستطيع البلدان الصغيرة أن تخون دون أن تعاقب لأن البلدان الكبيرة لا ترغب في إنهيار الاتفاق كله. وتنزع الاتفاقات إلى أن تكون أكثر قوة عندما ترتبط الحكومات المشاركة فيه بحكومات عديدة أخرى؛ إذ إن خطر

إنهيار مجموعة الاتفاقات كلها ربما يردع أية حكومة عن فرق إحدى هذه الاتفاقات.

التجارة في ظل تنافس احتكاري :

في المثال الذي فحصناه قبل قليل، كانت أكمي وإيدو تنتجان سلعاً متماثلة تماماً وكان لدى كل منهما سوقاً محلية كاملة لذاتها قبل انفتاح التجارة. لقد حال اقتصاد وفورات الحجم دون دخول شركات أخرى إلى سوقيهما. بيد أن التجارة استعاضت عن الاحتكار باحتكار القلة.

نستدير الآن إلى إطار مختلف وهو: التنافس الاحتكاري، حيث تقدم شركات عديدة خدمات لسوق كل منهما ولكن كل شركة تصنع نسخة أو نوعية مختلفة من السلعة الأساسية ذاتها. وهنا تكون مسألة اقتصاد وفورات الحجم هامة؛ فهي تحدد عدد النوعيات التي سوف تنتجها كل بلد.

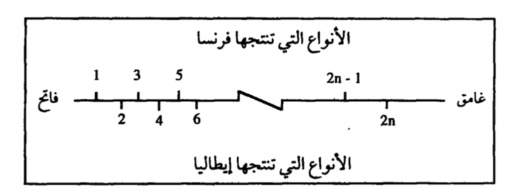
التوازن في الاقتصاد المغلق :

لتوضيح معالم هذا النموذج نفرض أن الودجات، وهي المنتج الأساسي، يمكن أن تُصنع بدرجات مختلفة من اللون الواحد. ولتكن واقعة على خط يبدأ بالفاتح وينتهي بالغامق. فإذا لم يكن هناك اقتصاد وفورات الحجم في صناعة الودجات، فإن بلداً صغيراً تستطيع إنتاج كل نوع من هذه السلعة. ويمكن أن تكون هناك شركات عديدة تصنع كل نوعية، وتكون سوق ذلك النوع تنافسية تماماً. أما إذا كان هناك اقتصاد وفورات الحجم، فإنه سوف تُنتج أنواع أقل، وسوف تكون الشركات التي تنتجها أقل، كذلك، وبالتالي سوف تكون الأسواق أقل من تنافسية تامة.

لقد صدرت أدبيات كثيرة تعالج الطريقة التي ستختار بموجبها الشركات مواقعها على الخط بين الفاتح والغامق من الودجات. وسوف يعتمد سلوك هذه الشركات على ما يفضله المستهلكون من جهة، وعلى رغبة المستهلكين في استبدال

نوع من الودجات بنوع آخر، من جهة ثانية. سنفرض، في هذا المثال، أن المستهلكين موزعون بالتساوي على الخط؛ فإذا كان كل نوع من الودجات متوفراً وكانت أسعارها واحدة فإن العدد نفسه من المستهلكين سوف يشتري كل نوع. ولكننا سوف نفترض أن بلادنا صغيرة جداً بحيث لا تستطيع إنتاج كل الأنواع من الودجات. ولهذا، فإن الأنواع التي تُنتج فعلاً سوف تتوزع على الخط مع وجود فجوات بينها. وهذا سوف يضطر بعض المستهلكين أن يوضعوا أمام خيارين هما: إما ألا يشتروا شيئاً من الودجات، وإما أن يشتروا أنواعاً لا يرضون عنها تماماً.

سوف ندرس بلدين هما: فرنسا وإيطاليا. كل منهما تنتج (n) نوعاً، ولكن فرنسا تنتج الأرقام المفردة (١، ٣، ٥، . . . 1 - 2n)، وإيطاليا تنتج الأرقام المزدوجة (٢، ٤، ٦، . . . . 2n). فالوضع الأولي يبدو كما يلي:



سوف تكون هناك شركة واحدة تنتج كل نوع مرقم، وسوف يكون لكل نوع جمهوره من المستهلكين[٤].

يبين الشكل (٧-٩) وضع الشركة المثالية في التوازن بعيد المدى. تنتج هذه الشركة النوع (j)، ومنحنى متوسط الكلفة لديها هو (AC) ومنحنى الطلب هو (DD). إن شكل منحنى متوسط الكلفة يعكس الافتراض السابق بوجود اقتصاد

---

(٤) هناك صعوبات تقنية في هذا الترتيب الخطي للأنواع والشركات. إذ إنه سيكون للشركة الموجودة في كل طرف من طرفي الخط منافسٌ واحدٌ فقط، في حين سيكون للشركات الأخرى كلها منافسان. إلاّ أن الترتيب الخطي هذا يعد ترتيباً تقريبياً مناسباً.

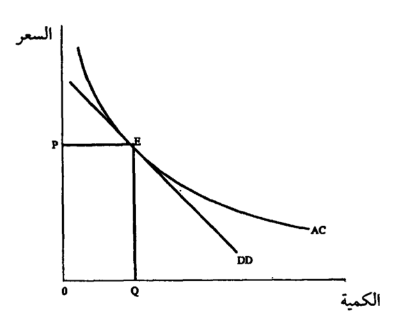
وفورات الحجم في إنتاج الودجات. يتجه ميل منحنى الطلب إلى الأسفل لأن الشركة تستطيع اكتساب زبائن إضافيين بفضل تخفيض أسعارها. وهناك بعض الذين يشترون الأنواع المجاورة (j-2) و(j+2) سوف يتجهون إلى النوع (j). وسوف يكون منحنى الطلب منبسطاً نوعاً ما إذا كانت الأنواع المجاورة بدائل شديدة التماثل للنوع (j)؛ إذ سيجلب تخفيض قليل في سعر النوع (j) عدداً كبيراً من الزبائن. أما موقع (DD) فيعتمد على أسعار الأنواع الأخرى، وخصوصاً أسعار الأنواع المتجاورة. فإذا ما خفضت الشركة المجاورة سعرها وجذبت بذلك مزيداً من الزبائن، فإن منحنى الطلب على النوع (j) سوف ينزاح إلى اليسار.

ويعتمد مدى الانزياح على عدد المستهلكين الذين يتخلون عن النوع (j) عندما ينخفض سعر نوع آخر.

سوف يكون للشركة منحنى كلفة حدية، ومنحنى ريوع حدية، ولكننا لسنا بحاجة إليهما لوصف الوضع. علينا فقط تحديد موقع (E) وهي نقطة التماس بين (DD) و(AC) حيث تنتج الشركة (OQ) ودجاً وتبيعها بسعر (OP). إن رُيوعها الإجمالية تساوي تكاليفها الإجمالية. أما إذا كانت تكاليفها الإجمالية أعلى فإن الشركة سوف تخسر وتخرج من ميدان هذه الصناعة، وبالتالي سوف يتحول زبائنها إلى أنواع أخرى. وإذ كانت تكاليفها الإجمالية أدنى، فإن الشركة سوف تربح وسوف تجذب شركات أخرى إلى صناعة الودجات. وسوف تنتج هذه الشركات أنواعاً إضافية، وبالتالي سوف ينزاح منحنى الطلب على النوع (j) إلى اليسار، خافضاً بذلك أرباح الشركة.

والخلاصة هي أن لدى فرنساً عدداً من الشركات الصانعة للودجات عددها (n)وتنتج الأنواع ذات الأرقام المفردة. ولدى إيطاليا العدد نفسه من الشركات، ولكنها تنتج الأنواع ذات الأرقام المزدوجة. وكل شركة في كل من البلدين تصنع الكمية ذاتها من الودجات وتبيعها بالسعر نفسه. ولدى كل بلد العدد ذاته من المستهلكين وبعضهم يرغب في شراء كل نوع من أنواع الودجات. قبل انفتاح التجارة، على أية حال، لا يستطيع المستهلكون الفرنسيون أن يشتروا غير الأنواع ذات الأرقام المفردة، وكذلك المستهلكون الإيطاليون لا يستطيعون أن يشتروا سوى الأنواع ذات الأرقام المزدوجة.

الشكل (٧-٩) : التوازن في ظل التنافس الاحتكاري



شرح الشكل (٧-٩) :

المنحنى (DD) هو منحنى الطلب المحلي على النوع (j) من الودجات. والمنحنى (AC) هو منحنى متوسط الكلفة للشركة الوحيدة التي تصنع ذلك النوع من الودجات. تبيع الشركة (OQ) ودجاً بسعر (OP). وإجمالي ريعها هو (OQEP) وهي تساوي تكاليفها الإجمالية. فإذا كانت الشركة تحقق أرباحاً فإن شركات أخرى سوف تدخل صناعة الودجات لإنتاج بدائل شديدة الشبه بالنوع (j)، وبالتالي سوف ينزاح منحنى الطلب العائد للشركة إلى اليسار حتى يتماس مع منحنى متوسط الكلفة، مؤدياً بذلك إلى اختفاء أرباح الشركة.

انفتاح التجارة :

تقوم التجارة بعمل بسيط جداً في هذا النموذج. فهي تملأ الفجوة الموجودة في قائمة الودجات المتوفرة للمستهلكين الفرنسيين والإيطاليين. بيد أنه يمكن أن يترتب على ذلك عدد من النتائج. أولاً: سوف تعيد ترتيب استهلاك كل من البلدين. وثانياً: ربما تعيد ترتيب إنتاج كل بلد. وثالثاً: ربما تحث على الاستهلاك والانتاج.

من السهل توضيح هذه النتيجة بدون رسم بياني إضافي. فعندما يكون المستهلكون موزعين بالتساوي ومنحت لهم الفرصة لشراء الودجات ذات الأرقام المفردة وذات الأرقام المزدوجة فإن نصف أولئك الذين اعتادوا شراء الودجات ذات الأرقام المفردة سوف يتحولون إلى الودجات ذات الأرقام المزدوجة والعكس بالعكس. ولننظر إلى النتيجة من وجهة نظر الشركة المصنِّعة للنوع (j) سنجد أن الشركة سوف تخسر نصف زبائنها المحليين لصالح الشركات الأجنبية المجاورة التي تصنع الأنواع (j-1) و(j+1)، ولكنها سوف تربح من زبائن تلك الشركات عدداً مساوياً. ولهذا سوف تستمر بإنتاج (OQ) ودجاً وبسعر (OP)، ولكنها سوف تشرع بتصدير نصف ناتجها. ولننظر إلى النتيجة بدلالة تدفقات التجارة؛ سنجد أن فرنسا سوف تصدر نصف ناتجها من الودجات مفردة الأرقام، وأن إيطاليا سوف تصدر نصف ناتجها من الودجات مزدوجة الأرقام، وبالتالي سوف تكون تجارة الودجات متوازنة.

يعكس الأثران الثاني والثالث اللذان يعدلان هذه النتيجة النتائج المباشرة لتكثيف قائمة الودجات المتوفرة للمستهلكين الفرنسيين والإيطاليين. فقبل انفتاح التجارة، كانت قدرة الشركة الصانعة للنوع (j) على اجتذاب مزيد من المستهلكين مقيدة بمسافة الرقمين المحصورة بين النوع (j) والبدائل الأقرب تماثلاً معه والمتوفرة محلياً (j-2) و(j+2). بعد انفتاح التجارة تستطيع الشركة اجتذاب مزيد من الزبائن بسهولة أكثر، بسبب وجود مسافة رقم واحد فقط بين النوع (j) والبدائل الأقرب تماثلاً معه (j-1) و(j+1) الآتية من البلد الآخر. فضلاً عن أن المستهلكين الذي لم

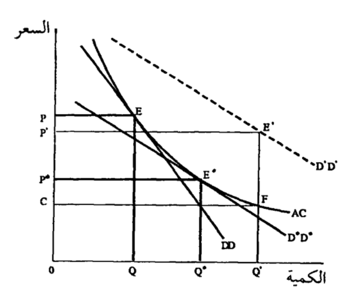
يشتروا ودجات من قبل سوف يتوجهون إلى سوق الودجات منجذبين بالقائمة الأغنى بالأنواع. تظهر المؤثرات الفورية في الشكل (٧-١٠) حيث ينزاح منحنى الطلب من (DD) إلى (D´D´). ويغدو هذا المنحنى أكثر انبساطاً لوجود بدائل أقرب للنوع (j)؛ إنه ينزاح نحو الأعلى بسبب انجذاب مزيد من المستهلكين إلى سوق الودجات.

سوف ترى كل شركة ذلك فرصة لرفع ناتجها والانتقال إلى نقطة مثل (E´) حيث يكون ناتجها (OQ´) وسعرها (OP´). وسوف تكون أرباحها (CFE´P´). ولكن كُلاً من الشركات الأخرى سوف ترى الأمر بالطريقة ذاتها وسوف تحاول رفع ناتجها. ومن ثَمَّ سوف تنخفض أسعار الأنواع المجاورة، وسوف ينزاح منحنى الطلب على النوع (j)إلى اليسار، وسوف يتحقق توازن بعيد المدى عندما يكون منحنى الطلب هو ($\bar{D}^*\acute{D}^*$) المماس لـ (AC) في (E^*). والشركة سوف تنتج (OQ^*) ودجات، وسوف يكون سعرها (OP^*) وأرباحها صفراً، تماماً كما كانت قبل انفتاح التجارة. سوف تعود مكاسب هامة على المستهلكين، على أية حال، إذ تمكنوا من استهلاك مزيد من الودجات بأسعار أقل.

تُعزى الزيادة في استهلاك الودجات جزئياً إلى الزيادة في الطلب الناجمة عن زيادة عدد المستهلكين - أي عودة أولئك الذين لم يكونوا يشترون ودجات قبل انفتاح التجارة. ولكن سبب زيادة استهلاك الودجات يعود إلى ظاهرة أخرى - وهي انخفاض العدد الإجمالي للأنواع المنتجة وبالتالي انخفاض عدد الشركات. وسوف تقوم الشركات الباقية بإنتاج المزيد من الودجات، وسوف تكون قادرة على استغلال اقتصاد وفورات الحجم في إنتاج الودجات استغلالاً أكمل.

كيف يحدث ذلك الانخفاض؟ في البداية كان لدى مستهلكي كل بلد قائمة تحوي (n) نوعاً. فضاعف انفتاح التجارة العدد متيحة الفرصة أمام بعض المستهلكين لانتقاء ودجات تلائمهم أكثر. ولكن اسأل نفسك ماذا ستفعل إذا عُرِض عليك نوعٌ شديد الشبه للنموذج المثالي في نظرك أو عرض عليك نوع بعيد الشبه من النوع المفضل لديك ولكن بسعر (OP^*) بدلاً من (OP). لا شك سوف تختار الودج الأرخص، وهذا هو ما حدث في الشكل (٧-١٠). فكر في النتيجة على النحو التالي :

الشكل (٧-١٠): التجارة في ظل تنافس احتكاري



شرح الشكل (٧-١٠) :

إن منحنى الطلب المحلي على النوع (j) من الودجات، قبل التجارة، هو (DD)، ومنحنى متوسط الكلفة للشركة التي تصنع ذلك النوع هو (AC). الناتج هو (OQ) والسعر هو (OP). ولدى توفر أنواع إضافية بفضل انفتاح التجارة، فإن التجارة تنقل منحنى الطلب إلى (D´D´). ويصبح هذا المنحنى أكثر انبساطاً لأن الشركة تستطيع اكتساب مزيد من المستهلكين بفضل تخفيض سعرها؛ إنه ينزاح إلى الأعلى لأن مزيداً من المستهلكين يدخلون سوق الودجات. تنتقل الشركة مبدئياً من (E) إلى (E´) رافعة ناتجها إلى (OQ´) وخافضة سعرها إلى (OP´). وتكون عائداتها الإجمالية (OQ´E´P´)، وتكاليفها الإجمالية (OQ´FC)، وأرباحها (CFE´P´). ولكن الشركات الأخرى كلها تفعل الشيء نفسه وهكذا ينزاح كل منحنى طلب إلى اليسار. ويتحقق التوازن الجديد بعيد المدى في (E*) حيث اختفت الأرباح، ويكون الناتج (OQ*)، والسعر (OP*) يقترن الانتقال من (E´) إلى (E*) بانخفاض في عدد الشركات الصانعة للودجات. تنتج كل شركة من الشركات المتبقية أكثر مما كانت تنتج في البداية [(OQ*) أكبر من (OQ)] وتبيع إنتاجها بسعر أقل [(OP*) أقل من (OP)].

قبل انفتاح التجارة، كانت فرنسا تنتج (n) نوعاً مفرد الرقم، وكانت إيطاليا تنتج (n) نوعاً مزدوج الرقم؛ وبعد انفتاح التجارة وإجراء جميع التعديلات الناجمة عن ذلك، صارت فرنسا تنتج الأنواع (١، ٤، ٧، وهكذا) في حين أصبحت إيطاليا تنتج الأنواع (٥, ٢، ٥, ٥، ٥, ٨ وهكذا). إن عدد الأنواع أكبر من (n) وأصغر من (2n) وتفترق بمقدار (٥, ١) رقماً. وهكذا فهي أقرب لبعضها البعض مما كانت عليه قبل التجارة ولكنها أكثر افتراقاً بعضها عن بعض مِمّا كان يمكن أن تكون بدون أية إعادة لتنظيم الإنتاج. يستفيد المستهلكون أكثر بفضل الخيارات الأكثر والأسعار الأقل لأن التكاليف تكون قد خُفِضت بسبب تخفيض عدد الشركات وزيادة إنتاج كل شركة من الشركات المتبقية.

الابتكار، والنمو، والتجارة:

ما زالت النماذج التجارية ذات التنافس الاحتكاري تُستخدم على نطاق واسع لدراسة النمو الاقتصادي وعددٍ كبير من الإشكالات السياسية المتعلقة بالتجارة وبالنمو. كان علماء الاقتصاد يعاملون التغير التقني، إلى عهد قريب، على أنه أمر خارجي المنشأ - خارج النموذج الخاضع للدراسة. هكذا كانت نظرتنا إليه في الفصول السابقة عندما سألنا كيف يؤثر التحسُّن في كفاءة الاقتصاد على الانتاج والتجارة والرفاه الاقتصادي. أما العمل الحالي في التغير التقني فإنه ينطلق من أن هذا التغيُّر إنما هو أمر داخلي المنشأ - ضمن النموذج الخاضع للدراسة. وعندما تكون المنتجات تفاضلية ويكون الإدخال مقيَّداً باقتصاد وفورات الحجم، فإنه يكون لدى الشركات حافز على الاستثمار في البحث والتنمية والتطوير. وسوف تجد طرقاً جديدة لصناعة أنواع قديمة، أو تخترع منتجات جديدة تماماً. فعندما يكون إدخال صناعة ما مقيداً باقتصاد وفورات الحجم (أو بحماية الامتياز، من أجل ذلك الأمر) يمكن أن يكون الاستثمار في البحث والتطوير مربحاً جداً. إذ يمكن للمستثمرين أن يفوزوا ببعض مكاسب الرفاه التي تم الحصول عليها بفضل تخفيض تكاليف الانتاج ويُحسِّنون بذلك نوع المنتج أو يغنون قائمة المستهلكين.

وعندما تسعى الشركات إلى تحقيق ربح أعظمي، فإن عليها أن تتخذ القرارات المعتادة بشأن المُدخلات والنواتج، ولكن عليها، كذلك، أن تقرر كيف تستثمر في ميدان البحث والتطوير. فقراراتها سوف تحدد معدل نمو الاقتصاد، والأهم من ذلك فيما يخص غايتنا، أنها تحدد طبيعة التجارة الخارجية للبلد. وللأسباب ذاتها، على أية حال، يحتمل أن تبحث الحكومات عن وسائل لتشجيع الاستثمار في البحث والتطوير. وعندما تفعل ذلك تنافسياً، فإنها، على أية حال، تجازف بتخفيض الرفاه الاقتصادي بقدر ما يفعلون عندما يدعمون صادراتهم.

ولْنَعُدْ إلى المثال الذي درسناه فيما سبق والذي فيه تبيع أكمي وإيدو ربوطات إلى البرازيل. ولنفرض أن أكمي وإيدو تحاولان تطوير نمط جديد من الربوطات، وأنهما متكافئتان وسوف تنجحان في النهاية، وأنه كي تنجح الشركة الأولى لا بد لها من الاستحواذ على السوق البرازيلية بكاملها.

ولتكن قيمة السوق فيما يتعلق بالربوط الجديد هي (١٠) مليارات دولار، مقدرة بالربح الذي سيُجنى طيلة حياة المنتج، ولنفرض أن كل شركة تستثمر مليار دولار في البحث والتطوير. وبمثل هذه الافتراضات، فإن كل شركة (وبلد) سوف تقيم السوق البرازيلية بأربعة مليارات دولار. وهذه هي قيمة عدد احتمالات كسب السوق لسباق تطوير الربوط الجديد ناقصاً ما استثمرته الشركة في البحث [أي (١٠) مليارات مضروبة في (٠,٥) مرات، ناقصة (١) مليار]. وهذا الرقم مُبيَّن في المربع الأعلى الأيسر من الشكل (٧-١١) حيث لا تقوم الحكومتان الأمريكية واليابانية بدعم بحث شركتيهما.

ولنفرض الآن أن إعانة قدرها مليار دولار تقدمها الحكومة الأمريكية يمكن أن تزيد من احتمال نجاح شركة أكمي في كسب السباق؛ وليرتفع ذلك الاحتمال من (٠,٥) إلى (٠,٧٥). فإن قيمة السوق من وجهة النظر الأمريكية سوف ترتفع إلى (٥,٥) مليار [(١٠) مليارات مضروبة في ٠,٧٥ مرةً ناقصة (٢) مليار من إجمالي الانفاق على البحث]، أما القيمة من وجهة النظر اليابانية فسوف تنخفض إلى

(٥ , ١) مليار [(١٠) مليبرارات مضروبة في (٢٥ , ٠) مرةً ناقصة (١) مليار][٥].

وتُبيِّنُ هذه الأرقام في المربع الأعلى الأيمن من الشكل (٧-١١) حيث تدعم أمريكا البحث، بينما لا تدعم اليابان البحث لديها. وبما أن الوضع متناسق هنا فإن الأرقام ذاتها تظهر في المربع الأسفل الأيسر، حيث تدعم اليابان البحث، في حين لا تدعم أمريكا البحث لديها. وأخيراً، تعكس الأرقام الموجودة في المربع الأسفل الأيمن النتيجة عندما تقدم إعانات للشركتين كليهما. إنهما متكافئتان ثانية، بيد أن مبلغ مليار دولار إضافي يُنفق على البحث ينبغي أن يُحسم من القيمة التي تلحقها كل بلد بالسوق البرازيلية.

من الواضح، أن لدى الحكومتين سبب للموافقة على ألاّ تتنافسا بدعم البحث. أما إذا كانتا لا تثق إحداهما بالأخرى، فإن كلتيهما سوف تتصرفان تصرفاً دفاعياً فتدعمان شركتيهما. أما إذا قررت أمريكا ألاّ تدعم شركتها، فإن قيمة السوق سوف تكون (٤) مليارات دولار عندما تتخذ اليابان القرار نفسه، وتكون (٥ , ١) مليار دولار عندما تدعم اليابان شركتها. وإذا ما قررت أمريكا دعم شركتها فإن قيمة السوق سوف تكون (٥ , ٥) مليار دولار عندما لا تدعم اليابان شركتها، وتكون (٣) مليار دولار عندما تدعم اليابان شركتها. وإذا لم تكن أمريكا متأكدة من أن اليابان سوف لا تقدم دعماً، فإن ذلك يجعل أمريكا تعلل تقديمها دعماً لشركتها. ولكن اليابان سوف تجري المقارنات نفسها وسوف تصل إلى النتائج ذاتها. ومن ثم، فإن الحكومتين سوف تقدمان دعماً وسوف تنتهيان في المربع الأسفل الأيمن.

(٥) بما أن مزيداً من البحث يؤدي إلى رفع قيمة السوق من وجهة نظر شركة أكمي، علينا أن نسأل لماذا لا تنفق المزيد على البحث دون مساعدة من حكومتها. وخير جواب هو أن أكمي لا تستطيع أن تتوقع تغطية كل نفقاتها. ويمكن أن يحصل هذا إذا لم نستطع تسجيل إختراعها أو إذا توقعت فقدان علمائها ومهندسيها لصالح شركات أمريكية أخرى ترغب في دفع رواتب أعلى لهم بسبب مهاراتهم ودرايتهم بالعمل الجاري في مختبرات شركة أكمي.

الشكل (٧-١١): تحليل استراتيجي لإعانات البحث

		الخيارات الأمريكية	
		دعـم	لا دعـم
الخيارات اليابانية	دعـم	5.5,1.5*	4.4*
	لا دعـم	3.3*	1.5,5.5*

شرح الشكل (٧-١١):

إن الرقم الأول في كل خلية يشير إلى الزيادة في الدخل القومي الأمريكي الناجم عن السياستين الموافقتين لذلك. أما الرقم الثاني (ذو النجمة) فيشير إلى الزيادة في الدخل القومي الياباني. وكل رقم هو قيمة عدد احتمالات السوق البرازيلية في كسب السوق ناقصة الانفاق الإجمالي على البحث. وعندما تتصرف الحكومتان الأمريكية واليابانية تصرفاً دفاعياً، فإن كلاً منهما سوف تدعم البحث الذي تجريه شركتها، على الرغم من أن ذلك السلوك سوف يسفر عن خفض الدخل القومي لكل من البلدين.

هذا المثال بسيط جداً. فهو يتجاهل مؤثرات الإعانات على احتمال أن الاكتشاف سوف يحصل في واقع الأمر، مركّزاً، بدلاً من ذلك، على احتمال أن

شركة إحدى البلدين سوف تتوصل إلى ذلك الاكتشاف. كما يهمل المشكلة الصعبة وهي تعيين أيٍ من الشركتين سوف تتوصل إلى ذلك الاكتشاف، بافتراض أن هناك شركة واحدة في كل بلد. ولكن هذا المثال يوضح السلوك التنافسي للحكومتين والمشابه للخطر الذي سوف تترديان فيه عندما تشرعان بدعم الصادرات والانتاج.

عمل تجريبي على تجارة ما بين الصناعات:

إن دراسة تجريبية تجرى على تجارة ما بين الصناعات، تقلل من أهمية المتحولات التي حددت معالمها في النماذج التي ما زلنا نقوم بدراستها حتى الآن. يقاس مستوى تجارة ما بين الصناعات عادة بالدالة التالية:

$$T = 1- \frac{(Xijk - Xjik)}{Xijk + Xjik}$$

حيث (Xijk) هي قيمة أو حجم صادرات البلد (i) إلى البلد (j) في مجموعة المنتجات (K)؛ و(Xjik) هي مسار التجارة في الاتجاه المعاكس. إن الدالة (T) تكون صفراً عندما تتدفق التجارة في اتجاه واحد [أي عندما تكون (Xijk = صفراً)، أو (Xjik = صفراً)] ولكن الدالة تساوي (١) عندما تتوازن التجارة تماماً [أي عندما يكون (Xjik = Xijk)][٦].

(٦) بالرجوع إلى الجدول (٧-١) يمكننا حساب (T) فيما يتعلق بتجارة الولايات المتحدة في المسجلات والأشرطة والأسطوانات:

$$T = 1- \frac{(2050 - 1683)}{2050 + 1683} = 1 - \frac{367}{3733} = 0.902$$

والتي تقول إن التجارة في مجموعة المنتجات هذه تقترب من كونها تجارة ما بين الصناعات. ومتوسط قيمة (T) من أجل التجارة في سلع مصنعة يقع بين (٠,٥) و(٠,٧٥) فيما يتعلق بمعظم البلدان الصناعية؛ انظر ديفيد غرين أواي (David Greenaway) وكريس ميلنر (Chris Milner): علم اقتصاد تجارة ما بين الصناعات (أكسفورد، بلاك، ويل Blackwell، ١٩٨٦)، الجدول (٥-٣).

الجدول (٧-٢): خصائص البلد والمنتج المؤثرة في
مستويات تجارة ما بين الصناعات
بين أزواج من البلدان

الخصائص	الأثر
متوسط دخول البلدين لكل فرد	إيجابي
الفرق في الدخول لكل فرد	سلبي
متوسط إجمالي دخول البلدين	إيجابي
الفرق في مجمل الدخول	سلبي
متوسط توجيه التجارة للبلدين	إيجابي
المسافة بين البلدين	سلبي
حدود مشتركة بين البلدين	إيجابي
لغة مشتركة بين البلدين	إيجابي (آ)
عضوية في كتلة تجارية عامة	إيجابي
فروق المنتجات ضمن الصناعة	إيجابي (ب)
اقتصاد وفورات الحجم للشركات المنخرطة في الصناعة	سلبي
التركيز الصناعي في الصناعة	سلبي
انتاج متعدد الجنسيات تقوم به شركات مُنخرطة في الصناعة	سلبي (ج)
مستوى متوسط التعرفات فيما يتعلق بالصناعة	لا يوجد
تبدد التعرفات ضمن الصناعة	سلبي

المصدر : تمت مواءمة هذا الجدول من بيلا بالاسا (Bela Balassa) ولوك بوينز (Luc Bu-wens): تغير الأنماط التجارية في السلع المصنعة (أمستردام، هولندا الشمالية، ١٩٨٨)، الجدول (٨-١). يشار إلى الأثر بـ (لا يوجد) عندما لا يكون ذلك الأثر ذا أهمية عند المستوى (٠,٠٥)

(آ) إيجابي فيما يتعلق بالإنكليزية والفرنسية والألمانية والبرتغالية، ولكنها ليست كذلك فيما يتعلق بالإسبانية والاسكندنافية.

(ب) لقد استخدمت مقاييس ثلاثة في آن واحد: دليل أسعار التصدير (قيم الوحدات) ضمن الصناعة، ودليل تبدد فيما يتعلق بالأرباح، ومقياس نفقات الإعلان. لهذه المقاييس الثلاثة مؤثرات إيجابية.

(ج) لقد استخدم متحولان في آن واحد: مقياس الدخل الآتي من فروع أجنبية ومقياس التجارة مع الفروع الأجنبية. ولكليهما مؤثرات سلبية.

إن الجدول (٧-٢) يلخص واحدة من أكثر الدراسات التجريبية الطموحة التي تشمل (٣٨) بلداً و(١٥٢) مجموعة منتجات. تحاول هذه الدراسة توضيح قيمة (T) فيما يتعلق بكل مسار تجاري ثنائي.

إن المتحولات الخمسة الأولى المدرجة في هذا الجدول تتعلق بالخصائص العامة للبلدين المتاجرين، ولكل منهما أثرٌ متوقع. توحي نماذج التنافس الاحتكاري بأن البلدان ذات الدخول العالية يُتوقع أن تنخرط بكثافة في تجارة ما بين الصناعات لأن مستهلكيها سوف ينفقون جزءاً كبيراً من دخولهم على السلع المصنعة المتقدمة والتي تنزع إلى التنوع الكبير. وبالعكس، فإنه يتوقع من البلدان ذات المستويات المختلفة من الدخول أن يكون لديها أذواق مختلفة، وبالتالي يكون انخراطها في تجارة ما بين الصناعات أقل. وبالمثل، يمكن أن نتوقع من البلدان الكبيرة أن تنتج أنواعاً عديدة من السلع المصنعة، ويمثل حجم البلد عادة بمستوى دخلها القومي. وأخيراً إن البلدان الموجهة خارجياً، مع وجود حواجز تجارية منخفضة، تنزع كذلك إلى الإسهام بكثافة في تجارة الصناعة الداخلية.

وتتعلق المتحولات الأربعة التالية بخصائص العلاقات الثنائية بين كل بلدين. تؤدي المسافة إلى تثبيط تجارة ما بين الصناعات كما تنزع تكاليف النقل إلى تخفيض حصة كل بلد من سوق شريكتها: لقد حدث هذا في نموذج الاحتكار القومي الخالص الذي أدى إلى تنافس احتكار القلة، ويمكن توقع حدوثه أيضاً بين بلدين

مشتركتين بحدود أو بلغة، وهذا لا بد أن يروج تجارة ما بين الصناعات، لأن مستهلكي كل بلد سوف يكونوا على دراية دقيقة بمدى السلع المتوافرة في البلدان المجاورة وتنوعها. كما أن العضوية في كتلة تجارية عامة، مثل الجماعة الأوربية، تشجع تجارة ما بين الصناعات.

أما المتحولات الستة الأخيرة فتتعلق بخصائص الصناعات ومجموعات المنتجات أكثر مما تتعلق بخصائص البلدان. إن لمقاييس الفروق بين المنتجات أثراً إيجابياً تتنبأ به نماذج التنافس الاحتكاري. ولكن يبدو أن لاقتصاد وفورات الحجم، والتركيز الصناعي مؤثرات عكسية. ففي المثالين اللذين درسا في هذا الفصل، استخدم اقتصاد وفورات الحجم لتقييد الإدخال ولتوليد تجارة ما بين الصناعات. إضافة إلى أن التركيز الصناعي لا بد أن يسفر عن الاختراق المتبادل للأسواق القومية الذي يحدث في نموذج تنافس احتكار القلة. بيد أن القوى العاملة في الاتجاه المعاكس تبدو مهيمنة. وحيثما يوجد اقتصاد وفورات الحجم أو شركات كبرى في الصناعة، توجد فرص لتوحيد الانتاج وتنويعه أيضاً؛ علماً بأن التوحيد القياسي يؤدي إلى التخصص أكثر مما يؤدي إلى تجارة ما بين الصناعات. وبالمثل، يمكن لمدى الانتاج المتعدد الجنسيات أن يقطع طريقين. فهو يحل محل التجارة، من جهة؛ إذ إن الشركات التي تنتج محلياً لسوق خاصة معينة لا ينبغي عليها أن تصدر إلى تلك السوق. كما أن الانتاج المتعدد الجنسيات يخلق التجارة، من جهة أخرى؛ إذ إن الشركات التي تنتج محلياً غالباً ما تستورد قطع الغيار، ومكونات المعامل من مصانع في بلدان أخرى. في هذه الدراسة يبدو أن الأثر المؤدي إلى استبدال التجارة هو الذي يسود. وأخيراً، ربما تودي التعرفات وغيرها من الحواجز التجارية إلى الحد من تجارة ما بين الصناعات، ولكن مؤثراتها ضعيفة نوعاً ما في هذه الدراسة وسواها من الدراسات.

خلاصة :

لا يمكن للنماذج ذات الأسواق التنافسية التامة أن توضح التجارة ذات الاتجاهين ضمن مجموعة منتجات واحدة. ومع ذلك فإن تجارة ما بين الصناعات هذه تعلل جزءاً كبيراً من التجارة الدولية، خصوصاً بالسلع المصنعة. إننا بحاجة إلى النماذج ذات الأسواق غير الكاملة لتفسير ذلك.

عندما تُحتكر سوقان محليتان لبلدين ما، فإن انفتاح التجارة يكثّف التنافس؛ ويحل احتكار القلة محل الاحتكار فتنخفض الأسعار والأرباح. ويخسر المنتجون، في حين يكسب المستهلكون، وتكون المكاسب أكبر من الخسائر. يمكن للتجارة أن تنطلق حتى عندما تنتج شركات البلدين سلعاً متماثلة تماماً وتبيعها بأسعار واحدة.

وعندما تتميز سوقا البلدين بالتنافس الاحتكاري بما في ذلك المنتجات المتنوعة، فإن التجارة ترفع عدد الأنواع المتوافرة. كما يمكن أن تنخفض العدد المنتج في كل بلد جنباً إلى جنب مع تخفيض عدد المنتجين، فاتحة بذلك المجال أمام الشركات المنتجة الباقية لاستغلال اقتصاد وفورات الحجم، وتخفيض تكاليف الانتاج. وتكون التجارة مُربحة بفضل هذين السببين.

وفي ظروف التنافس غير الكامل، تتولد لدى الحكومات حوافز لدعم صادراتها أو دعم البحث لتطوير صادرات جديدة بهدف الحصول على أرباح أكبر من الأسواق الأجنبية. وعندما تنتقم حكومات أخرى، فإنه تحدث خسائر في كل مكان، فتنشأ حاجة لعقد اتفاقات ملزمة لمنع ذلك من الحدوث.

وأخيراً، لا بد من التذكير بأن نماذج التنافس الغامض (غير التام) يمكنها توضيح تجارة ما بين الصناعات، ولكنها لا تستطيع بحد ذاتها تفسير السبب الذي يجعل بلداناً بعيدة مصدرة خالصة لمصنوعات معينة، ومستوردة خالصة لمصنوعات أخرى، ومصدرة أو مستوردة خالصة لسلع أخرى. ينبغي ربط تلك النماذج مع سواها، كما هو الحال في النموذج الريكاردي المعدل، أو في نموذج هيكشر - أوهلين، لتوضيح النمط التجاري تماماً.

أسئلة وتمارين :

(١) اشرح المعلومة الواردة في النص والقائلة إن عقد اتفاق (كارتل) بين أكمي وإيدو لمنع التجارة من تخفيض أرباحهما ربما تلغي المكاسب الناجمة عن التجارة.

(٢) لتكن سوق الربوطات اليابانية تساوي نصف السوق الأمريكية. وائم الشكلين (٧-٣) و(٧-٤) لتبين التوازن في كل سوق بعد انفتاح التجارة؛ حدد سعر التوازن في كل سوق. وصادرات إيدو إلى السوق الأمريكية، وصادرات أكمي إلى السوق اليابانية.

(٣) وائم الشكلين (٧-٣) و(٧-٤) لتبين ما الذي يحدث عندما تفرض الحكومة الأمريكية تعرفة استيراد على الربوطات. بين التغيُّرات في مبيعات أكمي ومبيعات إيدو في السوق الأمريكية، والتغيُّر في سعر التوازن. هل هناك أي أثر على مبيعاتهما في السوق اليابانية؟ ما الذي يحدث لأرباح أكمي؟ (ربما يكون معيناً لك أن تنظر إلى التعرفة على أنها معادلة للزيادة في التكلفة الحدية لبيع ربوطات إيدو في السوق الأمريكية).

(٤) لتوضيح موثرات دعم البحوث، افترض النص أن الدعم يؤثر على احتمال أن شركة معينة سوف تكسب السباق لتطوير ربوط جديد، ولكنه لا يؤثر على احتمال أن شخصاً ما سوف يطوره في النهاية. لقد طُرح ذلك الافتراض على أنه مؤكد. إفرض، بدلاً من ذلك، أن احتمال النجاح هو (٤, ٠) عندما لا يكون هناك دعم، وأنه سيرتفع إلى (٨, ٠) عندما تدعم كلتا الحكومتين البحوث. وافرض أن شركتي أكمي وإيدو متكافئتان تماماً، وافرض أن الحكومتين ستدعمان البحث.

(٥) في النموذج الريكاردي المعدل، يمكن لبلد صغير أن يستحوذ على معظم المكاسب الناجمة عن التجارة. يمكن أن يحدث الشيء نفسه في تجارة في ظل تنافس احتكاري، ولكنه يحدث لأسباب أخرى مختلفة. إن ذلك يتعلق بإغناء قائمة المستهلكين. اشرح ذلك.

-٨-

التجارة وحركة عوامل الانتاج

قضايا :

يفحص هذا الفصل مجموعتين من القضايا . يستخدم الجزء الأول من الفصل نظرية التجارة ليبين ما يحدث عندما تستطيع عوامل الانتاج التنقل بحرية من بلد إلى بلد . إنه يركز على ثلاث قضايا هي :

* كيف تؤثر حركة نمو عوامل الانتاج على النواتج الإجمالية للبلدان المنخرطة في التجارة وعلى تركيب ناتج كل بلد .

* كيف تؤثر حركة عوامل الانتاج على تدفقات التجارة ومعدلات التبادل التجاري والرفاه الاقتصادي .

أما الجزء الثاني من الفصل فيتعامل مع بعض القضايا الكبرى التي تثيرها نظرية حركة عوامل الانتاج ولكنها لا تعالجها معالجة كاملة ، وهذه القضايا هي :

* لماذا تنخرط الشركات في الانتاج المتعدد الجنسيات ، واضعة مصانع في بلدان عديدة بدلا من وضعها في بلد واحد .

* كيف يؤثر الانتاج المتعدد الجنسيات على الاقتصاديات الفردية المنخرطة في التجارة وعلى التجارة فيما بينها .

ينتهي الفصل برحلة قصيرة في نظرية الضرائب . عندما تقيم الشركات والأفراد في بلد واحد ولكنهم يحصلون على دخل في بلد آخر ، فأي المبادئ التي ينبغي أن تحكم ضرائب ذلك الدخل؟

آفاق وأهداف :

لقد ركزنا فيما فعلناه حتى الآن على الدولة القومية بوصفها وحدة تحليل أساسية وقدرنا مؤثرات التجارة على رفاه المستهلك النموذجي. فعندما فحصنا تشكل رأس المال، على سبيل المثال، قمنا بمقارنة حجمي التغيرين اللذين أثرا في رفاه المستهلك النموذجي في البلدالنامي - التغير في الدخل الحقيقي مقدراً بالأسعار الأولية والتغير في معدلات التبادل التجاري الناجم عن التغير في مزيج النواتج.

عندما نتعامل مع حركة رأس المال أو العمالة من بلد إلى بلد لا يعود التركيز على الدولة القومية والمستهلك النموذجي ذا معنى. إنه من الصعب، في واقع الأمر، تحديد المستهلك النموذجي، لأن حركة عوامل الانتاج يمكن أن تشمل حركة المستهلكين أيضاً. فعندما ينتقل العمال من البرتغال إلى بريطانيا، فعل ينبغي أن نتعامل مع هؤلاء العمال بوصفهم عمالاً برتغاليين أم بريطانيين؟ وعندما ينتقل رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال، فهل ينبغي أن نعيد تصنيف أصحاب رؤوس الأموال تلك؟

حتى عندما نجيب على هذه الأسئلة بوضوح، وعندما نستطيع تحديد المستهلك النموذجي في كل بلد، فإن المفهوم بحد ذاته يُلبس بعضَ القضايا الهامة بالغموض. لماذا تقيّدُ بعضُ البلدان الهجرة؟ هنالك، بالطبع، أسباب سياسية وثقافية. وللوصول إلى الأسباب الاقتصادية، على أية حال، فإن علينا التمييز بين المؤثرات المترتبة على دخول المهاجرين والمؤثرات المترتبة على دخول الآخرين، وليس التمييز بين متوسط الآثار المترتبة على المهاجرين وسواهم.

سوف نستمر في التركيز على التغيرات بعيدة المدى في النواتج والدخول - تلك التي نستطيع تحديدها بعد أن يتم انتقال عوامل الانتاج وتحديد موقعها تحديداً مثالياً. أولاً، سوف ننظر إلى المؤثرات على الناتج العالمي المعرَّف بأنه كمية النواتج في البلد المضيفة والبلدان المنشأ، لنرى كيف أن حركة عوامل الانتاج قد أثر على كفاءة الاقتصاد العالمي. وثانياً، سوف ننظر إلى الآثار التوزيعية عن طريق فحص التغير في دخول ثلاث مجموعات هي: أولئك الذين ينتقلون (أو ينقلون رؤوس أموالهم) من البلد المنشأ إلى البلد المضيف، وأولئك الذي يقيمون أساساً في البلد

المضيف، وأولئك الذين يظلون هناك في البلد المنشأ. فضلاً عن أنه ينبغي علينا النظر بشكل منفصل إلى المؤثرات المترتبة على مكاسب العمالة ورأس المال والأرض التي يمكن أن تكون مختلفة جداً.

على الرغم من أننا سوف نتبنى تصنيفاً آخر لمؤثرات الرفاه، فإننا سوف نتبع المنهج العام نفسه المُتبنَّى لدراسة النمو الاقتصادي. سوف نركز على حركة رأس المال الأسهل تحليلاً من حركة العمالة، وسوف ندرس مؤثرات حركة عوامل الانتاج في كلا النموذجين المستخدمين من قبل وهما: النموذج الريكاردي المعدل، ونموذج هيكشر - أوهلين.

من السهل أن نجد أسباباً لحركة عوامل الانتاج في النموذج الريكاردي المعدل، ومن السهل أيضاً تحليل نتائج هذه التحركات. ويمكننا أن نسأل كيف تغير حركة عوامل الانتاج النواتج والمكاسب عندما لا يكون هناك أية تغيرات أخرى في البلدان ذات العلاقة، ونسأل فيما بعد، كيف تؤثر تلك التغيرات في نمط الاستخدام، وأخيراً نسأل كيف تؤثر التغيرات في الاستخدام على المكاسب الحقيقية في البلدان المضيفة والبلدان المنشأ. وسوف نرى أن حركة عوامل الانتاج تنزع لأن تكون ذاتية التحديد في النموذج الريكاردي المعدل. إن التغيرات في المكاسب في البلدين تلغي الدافع إلى مزيد من حركة عوامل الانتاج.

إنه من الصعب إيجاد أسباب اقتصادية لحركة عوامل الانتاج في نموذج هيكشر - أوهلين، لأن التجارة الحرّة تؤدي إلى تساوي الأسعار، وبالتالي تجرد رأس المال والعمالة من أي حافز على الانتقال. فعلينا، إذن، وضع عقبة أمام توازن الأسعار - والعمالة من أجل أن ندق إسفيناً بين أسعار العوامل في البلدين. وتعتمد مؤثرات حركة عوامل الانتاج الناجمة عن ذلك على طبيعة هذه العقبة. ففي بعض الحالات سوف تؤدي حركة عوامل الانتاج إلى إزاحة العقبة ذاتها، متيحة للتجارة أن توازن أسعار عوامل الإنتاج في البلدين، وإنهاء الحافز على انتقال عوامل الانتاج. وفي حالات أخرى، لا تستطيع تحركات عوامل الانتاج إزاحة العقبة وتستمر حركة عوامل الانتاج على زخمها إلى أن تؤدي إلى إلغاء التجارة ذاتها.

تحركات رأس المال في النموذج الريكاردي المعدل :

لنتذكر السِّمات الرئيسة للبلدان في النموذج الريكاردي المعدل. لدى بريطانيا والبرتغال الكميات ذاتها من العمالة، ولكن لدى بريطانيا رأس مال أكبر من البرتغال، ولدى البرتغال أرض أكثر من بريطانيا. فعندما تكون الأذواق والتكنولوجيا في البلدين متماثلة، وتكون التجارة حرَّة بينهما تصدّر بريطانيا القماش في حين تصدّر البرتغال النبيذ. ومع ذلك لا تؤدي التجارة الحرة إلى تساوي أسعار عوامل الانتاج في البلدين. وعندما تكون كتلة رأس المال في كل من البلدين مختلفة اختلافاً كبيراً عن البلد الأخرى، ويغدو المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش البريطانية أدنى، يكون العائد الحقيقي إلى رأس المال في بريطانيا أدنى كذلك، سواء قدر بالقماش أم بالنبيذ[1]. وهكذا يكون هناك حافز لانتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال.

---

(١) يمكننا برهنة هذه المقولة باستذكار نتائج تشكل رأس المال التي حصلنا عليها من الحالة الخاصة التي درسناها في الفصل الخامس حيث ظل الأجر الحقيقي ثابتاً في بريطانيا إذا ما قدر بالنبيذ. ولتكن المنتجات الحدية لرأس المال متساوية مبدئياً في بريطانيا والبرتغال، ثم ندخل تشكل رأس المال في بريطانيا. فينخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في كلتا البلدين ولكنه ينخفض أكثر في بريطانيا. ويتم البرهان في خطوات ثلاث هي :

١ - تعتمد المنتجات الحديّة في كل صناعة فقط على نسبة رأس المال إلى العمالة المتعلقه بالصناعة. فإذا كانت المنتجات الحدية لرأس المال متساوية في صناعة القماش في البلدين كلتيهما، فإن نسبتي رأس المال إلى العمالة في البلدين ينبغي أن تتساويا، أيضاً، الأمر الذي يعني أن المنتجات الحدية للعمالة يجب أن تكون متساوية كذلك. وبالتضمين ينبغي أن تكون الأجور الحقيقية متساوية سواء قدرت بالقماش أم بالنبيذ.

٢ - إن تشكل رأس المال في بريطانيا يرفع الأجر الحقيي في البلدين مقدراً بالقماش، ولكنه يرفعه في بريطانيا أكثر. وإلا لما ظل الأجر الحقيقي المقدر بالنبيذ ثابتاً في بريطانيا، مع انخفاضه في البرتغال، وذلك ما حدث في الفصل الخامس.

٣ - عندما يرتفع الأجر الحقيقي في بريطانيا بنسبة أكبر فإن المنتج الحدي للعمالة ينبغي أن يرتفع بنسبة أكبر أيضاً في صناعة القماش البريطانية. ولهذا ينبغي أن ينخفض المنتج الحدي لرأس المال بنسبة أكبر في صناعة القماش البريطانية، ويكون بعدئذ أدنى في بريطانيا منه في البرتغال.

المؤثرات الأولية لحركة رأس المال :

الحالة الأولية موصوفة في الشكل (٨-١). يبين المنحنى (AC) العلاقة بين المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش البريطانية وكمية رأس المال في بريطانيا، مع معرفة عدد العمال في الصناعة. فعندما يكون رأس المال (OK_1)، يكون المنتج الحدي لرأس المال (OR) ياردة من القماش وهي كمية تقيس العائد الحقيقي إلى رأس المال بدلالة القماش. وهكذا يكسب أصحاب رأس المال ($ORBK_1$) ياردة من القماش. ويبين المنحنى (A^*C^*) العلاقة السائدة في البرتغال، مع فرض معرفة عدد العمال في صناعة القماش البرتغالية (المنحنى البريطاني أعلى وأكثر إنبساطاً من المنحنى البرتغالي، لأن االعمال الذين يستخدمون في صناعة القماش البريطانية أكثر عدداً). وعندما تكون كمية رأس المال هي (OK_2) في البرتغال، يكون المنتج الحدي لرأس المال (OR^*) ياردة من القماش، ويكسب أصحاب رأس المال (OR^*PK_2) ياردة من القماش.

هناك نقطة هامة حول منحنيات المنتجات الحدية. نوردها هنا، وهي أن المساحة الموجودة تحت منحنى المنتج الحدي تقيس المنتج الإجمالي للصناعة. إذ عندما يكون عرض رأس المال يساوي (OK_1) في بريطانيا، يكون ناتج القماش ($OABK_1$) ياردة. ومن ثم يكسب العمال في صناعة القماش البريطانية (RAB) ياردة، وهو الفرق بين الناتج الإجمالي والمدفوعات لأصحاب رأس المال. إن ناتج القماش في البرتغال هو (OA^*PK_2) ياردة، ويكسب العمال في الصناعة البرتغالية (R^*A^*P) ياردة من القماش.

وعندما يكون العائد الحقيقي لرأس المال أدنى في بريطانيا، يكون لدى أصحاب رأس المال حافزٌ لنقل بعض رأس المال إلى البرتغال. ويبين الشكل (٨-١) هذه النتائج الأولية بوضوح. لنفرض أن ($K_1K'_1$) من رأس المال البريطاني قد نقلت

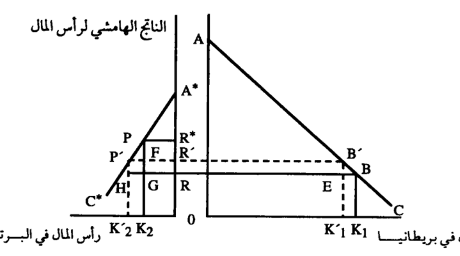
إلى البرتغال، خافضة كتلة رأس المال إلى (OK'_1) في بريطانيا ورافعة إياه في البرتغال إلى (OK'_2) [أي أن ($K_1K'_1 = K_2K'_2$)] وينجم عن ذلك مباشرة خمس نتائج هي :

أولاً : إن انتقال رأس المال يلغي تماماً الفرق بين المنتجات الحدية في البرتغال وبريطانيا. يرتفع المنتج الحدي لرأس المال في بريطانيا إلى (OR')؛ وينخفض في البرتغال إلى (OR'). [إن انتقالاً أقل لرأس المال يؤدي إلى تقليل الفرق وليس إلى إلغائه]. لهذا تعد حركة عوامل الانتاج ذاتية التحديد. وبفضل سد الفجوة فيما بين المنتجات الحدية وبالتالي إلغاء الفرق بين العائدات الحقيقية، فإن حركة عوامل الانتاج يزيل الحافز لدى مالكي رأس المال على نقل أية كمية أخرى من رأسمالهم.

ثانياً : يرفع هذا الانتقال الناتج العالمي للقماش، رافعاً بذلك كفاءة الاقتصاد العالمي. يهبط الناتج إلى ($OAB'K'_1$) في بريطانيا ويرتفع إلى ($OA^*P'K'_2$) في البرتغال. نلاحظ أن الشكل (٨-١) يبين، على أية حال، أن الزيادة في الناتج البرتغالي أكبرمن النقصان في الناتج البريطاني بكمية قدرها [$1/2\ (K_1K'_1 \times RR^*)$] ياردة من القماش حيث ($K_1K'_1$) تشير إلى انتقال رأس المال و(RR^*) تشير إلى الفجوة الأولية بين المنتجات الحدية وإذا لم يكن هناك مثل هذه الفجوة، فإن انتقال رأس المال لن يرفع الناتج العالمي. وبدون تلك الفجوة، على أية حال، لا ينقل أصحاب رأس المال رأسمالهم لأن معدلات العائد لن تختلف. وبشرح هذه النقطة بعبارات عامة نقول إن حركة عوامل الانتاج الذي نشّطها الاختلاف في العائدات الحقيقية ترفع كفاءة الاقتصاد العالمي.

ثالثاً : إن انتقال رأس المال يرفع دخول أصحاب رأس المال حتى وإن أزال الفجوة القائمة بين المنتجات الحدية. فقد كسب رأس مالهم (K'_1EBK_1) في بريطانيا وسوف يكسب ($K'_2P'FK_2$) في البرتغال. ومن ثم ترتفع دخولهم بمقدار ($HP'FG$) ياردة من القماش.

الشكل (٨-١): مؤثرات انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال قبل إعادة توزيع العمالة



شرح الشكل (٨-١):

يعطي المنحنى (AC) المنتج الحدي لرأس المال في صناعة القماش البريطانية. وبتشغيل رأس مال قدره (OK_1) في تلك الصناعة مبدئياً، يكون المنتج الحدي (OR) وناتج القماش ($OABK_1$). وتكون المدفوعات إلى رأس المال ($OR \times OK_1$) أو ($ORBK_1$)، والمدفوعات للعمالة (RAB). وعندما ينقل رأس مال قدره ($K_1K'_1$) من بريطانيا إلى البرتغال، يرتفع المنتج الحدي إلى (OR´) وينخفض ناتج القماش إلى ($OAB'K'_1$) وترتفع المدفوعات إلى رأس المال المتبقي في بريطانيا من ($OREK'_1$) إلى ($OR'B'K'_1$) وتنخفض المدفوعات إلى العمالة إلى (R´AB´). وبالتالي فإن خسارة العمال البريطانيين أكبر من كسب أصحاب رأس المال المتبقين في بريطانيا بمقدار (EBB´). ويعطي المنحنى (A*C*) المنتج الحدي في صناعة القماش البرتغالية. بتشغيل رأس مال قدره (OK_2) في تلك الصناعة مبدئياً، يكون المنتج الحدي (OR*) وناتج القماش (OA^*PK_2). وتكون المدفوعات إلى رأس المال (OR^*PK_2) وإلى العمالة (R*A*P). وعندما ينقل رأس مال قدره ($K_2K'_2$) إلى البرتغال، ينخفض المنتج الحدي إلى (OR´) ويرتفع ناتج القماش إلى ($OA^*P'K'_2$). وتهبط المدفوعات إلى رأس المال مبدئياً في البرتغال من (OR^*PK_2) إلى ($OR'FK_2$) وترتفع المدفوعات إلى العمالة إلى (R´A*P´). ومن ثم يكون كسب عمال البرتغال أكبر من خسارة أصحاب رأس المال الذين ظلوا في البرتغال بمقدار (FPP´).

رابعاً : يؤدي انتقال رأس المال إلى إعادة توزيع الدخل في بريطانيا من العمالة إلى رأس المال. الملاحظة (٨-١) تبين أن أصحاب رأس المال المتبقين في بريطانيا يحصلون على كسب إضافي قدره (RR´B´E) ياردة من القماش، ولكنها تبين أن مكاسب العمال البريطانيين تنخفض بمقدار (RR´B´B) ياردة من القماش. ومن ثم يكون لدى أصحاب رأس المال البريطانيين سبباً لتحبيذ انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال، ويكون لدى العمال البريطانين سبب لمعارضة ذلك. فضلا عن أن الحكومة البريطانية لا تستطيع التعويض عن العمال بفرض ضريبة على جزء من المكاسب التي تعود على أصحاب رأس المال لأن خسارة العمالة أكبر من مكسب أصحاب رأس المال.

خامساً : يؤدي انتقال رأس المال إلى إعادة توزيع الدخل في البرتغال من رأس المال إلى العمالة. تبين الملاحظة (٨-١) أن مكاسب أصحاب رأس المال مبدئياً في البرتغال تنخفض بمقدار (R´R*PF) ياردة من القماش، بيد أن العمال البرتغاليين يكسبون (R´R*PP´) ياردة إضافية من القماش. ومن ثم يكون لدى العمال البرتغالين سبباً لتحبيذ انتقال رأس المال، ولكن يكون لدى أصحاب رأس المال البرتغاليين سبب لمعارضة ذلك. إلاّ أن الحكومة البرتغالية تستطيع تعويض أصحاب رأس المال بفرض ضريبة على جزء من مكسب العمال لأنّ هذا المكسب أكبر من خسارة أصحاب رأس المال.

الملاحظة (٨-١)

قياس مؤثرات انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال على النواتج والدخول

إن انتقال رأس مال قدره ($K_1K'_1$) من بريطانيا إلى البرتغال يخفض الناتج في بريطانيا من ($OABK_1$) إلى ($OAB'K'_1$)؛ أي ينخفض بمقدار ($K'_1B'BK_1$) ياردة من القماش والذي يمكن كتابته ثانية على النحو التالي ($K'_1EBK_1 + EBB'$). يرفع انتقال رأس المال الناتج في البرتغال من (OA^*PK2)إلى($OA^*P'K'_2$) أي بمقدار ($K'_2P'PK_2$) ياردة من القماش والذي يمكن كتابته ثانية على النحو التالي :

($K'_2HGK_2 + HP'FG + FP'P$). ولكن ($K'_1EBK_1 = K'_2HGK_2$) [لأن ($K_1K'_1 = K_2K'_2$)]. لذلك فإن الزيادة في الناتج البرتغالي تزيد على النقص في الناتج البريطاني بمقدار ($HP'FG + FP'P - EBB'$). وهذه هي الزيادة في الناتج العالمي. لكن ($GF \times GH = HP'FG$) في حين أن [$FP'P = 1/2 (FP' \times FP)$] و[$EBB' = 1/2 (EB \times EB')$]. إضافة إلى أن ($FP = GH = K_2K'_2 = K_1K'_2 = EB$)، في حين أن ($GF = RR' = EB'$) و($FP = R'R^*$). لذلك تكون الزيادة في الناتج الدولي هي :

$$(K_1K'_1 \times RR') + 1/2 (K_1K'_1 \times R'R^*) - 1/2 (K_1K_1 \times RR') =$$

$$1/2 (K_1K'_1 \times RR') + 1/2 (K_1K'_1 \times R'R^*) = 1/2 (K_1K'_1 \times RR^*)$$

لأن : ($RR' + R'R^* = RR^*$).

أما مكاسب أصحاب رأس المال الباقين في بريطانيا فترتفع من ($OREK'_1$) إلى ($OR'B'K'_1$) أي بزيادة ($RR'B'E$) ياردة من القماش. إن مكاسب العمال في بريطانيا تنخفض من (RAB) إلى ($R'AB'$) أي بنقصان قدره ($RR'B'B$) وهذا يفوق الزيادة في مكاسب أصحاب رأس المال بمقدار (EBB') ياردة من القماش.

تنخفض مكاسب أصحاب رأس المال مبدئياً في البرتغال من (OR^*PK_2) إلى ($OR'FK_2$) أي بنقصان قدره ($R'R^*PF$) ياردة من القماش. وترتفع مكاسب العمال في البرتغال من (R^*A^*P) إلى ($R'A^*P'$) بزيادة قدرها ($R'R^*PP'$) ياردة من القماش، وهذه الزيادة تفوق النقصان في مكاسب أصحاب رأس المال بمقدار ($FP'P$) ياردة من القماش.

آثار ثانوية لحركة رأس المال :

لقد استخلصت النتائج الخمسة هذه بفضل التبسيط الشديد. يعتمد موقعا المنحنيين (AC) و(A^*C^*) على المستويات الأولية للتوظيف في صناعة القماش في البلدين. ومع ذلك بيَّن عَمَلُنا السابق في النموذج الريكاردي المعدل أن التغير في كتلة رأس المال يؤدي إلى إعادة توزيع العمالة. وعندما تعلل هذه النتيجة، فإن انتقال رأس المال المبين في الشكل (٨-١) يعد صغيراً جداً بحيث لا يلغي الفجوة القائمة بين المنتجات الحدية، كما تُقلل الزيادة في الناتج العالمي من أهمية كفاءة الكسب الناجم عن انتقال رأس المال. (وبالتضمين، نرى أن الزيادة تقلل إلى حد كبير من أهمية كفاءة الكسب الناجم عن انتقال كبير لرأس المال يكفي لسد الفجوة تماماً).

يؤكد هذه الحقائق الشكل (٨-٢) الذي يتتبع مؤثرات انتقال رأس المال على سوقي العمالة في البلدين. إذ تحدد النقطة (B) التوازن الأولي في سوق العمالة في بريطانيا. الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش هو (OV_1) ياردة؛ ويُستخدم (OL_1) عاملاً في صناعة النبيذ، و($\bar{L}L_1$) عاملاً في صناعة القماش. وتقدر نواتج القماش والنبيذ بالمساحات الواقعة تحت منحنيات الطلب على العمالة (لأنها منحنيات حدية)، بيد أن ناتج النبيذ يقدر بما يعادله من القماش بسعر التجارة الحرة السائد مبدئياً. وهكذا يكون ناتج القماش ($\bar{L}MBL_1$) باردة في بريطانيا والمعادل القماشي لناتج النبيذ هو ($OGBL_1$). وتحدد النقطة (P) التوازن الأولي في سوق العمالة في البرتغال. والأجر الحقيقي مقدراً بالقماش هو (OV_2) ياردة، ويستخدم (OL_2) عاملاً في صناعة النبيذ، و($\bar{L}^*L_2$) عاملاً في صناعة القماش. أما ناتج القماش فهو ($\bar{L}^*NPL_2$) ياردة، والمعادل القماشي لناتج النبيذ هو ($OHPL_2$) ياردة.

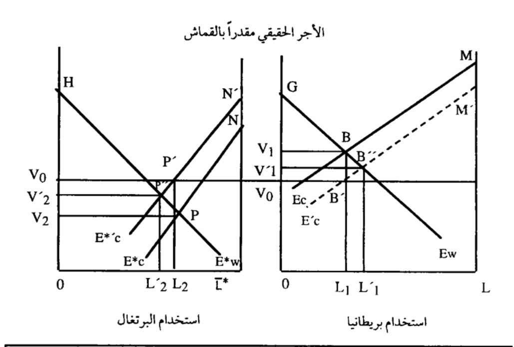
إن الأجر الحقيقي مقدراً بالقماش أعلى في بريطانية منه في البرتغال، لأن المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البريطانية أعلى. ولنتذكر أن المنتجات الحدية في صناعة معينة تعتمد على نسب العوامل في تلك الصناعة، وبما أن المنتج الحدي لرأس المال في بريطانيا أدنى مبدئياً منه في البرتغال، فإن نسبة رأس المال إلى العمالة ينبغي أن تكون أعلى في صناعة القماش البريطانية، الأمر الذي يعني أن المنتج الحدي للعمالة ينبغي أن يكون أعلى كذلك.

يبين الشكل (٨-٢) انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال والذي دفع إليه وجود فجوة بين مُعدَّلات العائدات عن طريق إزاحة منحنيات الطلب على العمالة. إن كتلة رأس المال تنخفض في بريطانيا، خافضةً بذلك المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البريطانية، ومزيحةً منحنى الطلب على العمالة لتلك الصناعة نحو الأسفل من (Ec) إلى (´Ec). في حين ترتفع كتلة رأس المال في البرتغال رافعة بذلك المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البرتغالية ومزيحة منحنى الطلب على العمالة لتلك الصناعة إلى الأعلى من (*Ec) إلى (E*´c).

لقد رُسِمَت هذه الانزياحات في منحنى الطلب بعناية لتلبي مُتطلبين: الأول هو أن انتقال رأس المال في الشكل (٨-١) كان كبيراً بما يكفي لموازنة المنتجات الحدية لرأس المال في صناعتي القماش في البلدين بموجب المستويات الأولية للاستخدام. وبالتالي ينبغي أن توازن المنتجات الحدية للعمالة. ووفقاً لذلك ينبغي لانزياحات المنحنيات المبينة في الشكل (٨-٢) أن تجعل المنتجات الحدية للعمالة في المستوى العام (OV_0) عندما يكون الاستخدام ($\bar{L}L_1$) في صناعة القماش البريطانية و($\bar{L}^*L_2$) في صناعة القماش البرتغالية. والثاني هو أن انتقال رأس المال رفع ناتج القماش البرتغالي بنسبة أكبر مما خفَّض ناتج القماش البريطاني.

الشكل (٨-٢): نتائج انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال

بعد إعادة توزيع العمالة



شرح الشكل (٨-٢):

الأجر الحقيقي مبدئياً في بريطانيا هو (OV_1)، وهكذا يستخدم (OL_1) عاملاً في صناعة النبيذ، و($\overline{L}L_1$) عاملاً في صناعة القماش. إن إنتقال رأس المال المبين في الشكل (٨-١) يزيح منحنى الطلب على العمالة نحو الأسفل من (Ec) إلى (E´c) خافضاً الأجر الحقيقي إلى (OV_0) وناتج القماش بمقدار (MBB´M´). والأجر الحقيقي في البرتغال هو مبدئياً (OV_2)، وهكذا يستخدم (OL_2) عاملاً في صناعة القماش البرتغالية و ($\overline{L}L_2$) عاملاً في صناعة النبيذ. يزيح انتقال رأس المال منحنى الطلب على العمالة نحو الأعلى من (E*c) إلى (E*´c) رافعاً بذلك الأجر الحقيقي إلى (OV_0) ومنتج القماش بمقدار (NPP´N´). وعندما يكون الأجر الحقيقي في بريطانيا (OV_0) فإن صناعة النبيذ تتطلب مزيداً من العمال، ولا يمكن تحقيق التوازن إلى أن ينتقل ($L_1L´_1$) عاملاً من صناعة القماش

إلى صناعة النبيذ، وإلى أن يرتفع الأجر الحقيقي إلى (OV'_1). ينخفض ناتج القماش بمقدار ($L_1B'B''L'_1$) ياردة زيادة، ولكن المعادل القماشي لناتج النبيذ يرتفع بمقدار ($L_1BB''L'_1$) ياردة، وهكذا ترتفع القيمة القماشية للناتج القومي في بريطانيا بمقدار ($B'BB''$) ياردة. وبالمثل، لا يمكن تحقيق التوازن في البرتغال إلى أن ينتقل ($L_2L'_2$) عاملاً من صناعة النبيذ إلى صناعة القماش، وينخفض الأجر الحقيقي إلى (OV'_2). ويهبط المعادل القماشي لناتج النبيذ بمقدار ($L_2PP''L'_2$) ياردة، ولكن ناتج القماش يرتفع بمقدار ($L_2PP''L'_2$) ياردة زيادة، وهكذا ترتفع القيمة المقدرة بالقماش للناتج القومي في البرتغال بمقدار ($PP'P''$) ياردة. وبما أن المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش هو أعلى في بريطانيا منه في البرتغال، ينبغي أن يكون المنتج الحدي لرأس المال أعلى في البرتغال منه في بريطانيا، ونكون هناك حاجة إلى نقل رأس مال إضافي لمعادلة العوائد الحقيقية.

ووفقاً لذلك، ينبغي أن تكون المساحة ($NPP'N'$) في الشكل (٨-٢) والتي تقيس الزيادة في ناتج القماش البرتغالي بموجب المستوى الأولى للاستخدام، أكبر من المساحة ($MBB'M'$) التي تقيس انخفاض ناتج القماش البريطاني الموافق لتلك الزيادة.

النقطتان (B') و(P') ليستا نقطتي توازن، على أية حال، فإذا انخفض الأجر الحقيقي في بريطانيا إلى (OV_0) فإن صناعة النبيذ سوف تتطلب مزيداً من العمالة رافعة بذلك الأجر الحقيقي. وإذا ارتفع الأجر الحقيقي في البرتغال إلى (OV_0) فإن صناعة النبيذ سوف تتطلب عمالة أقل، خافضة بذلك الأجر الحقيقي. وينبغي أن يكون التوازن في سوق العمالة البريطانية محققاً في النقطة (B'') مع انتقال ($L_1L'_1$) عاملاً من صناعة القماش إلى صناعة النبيذ.

ينبغي أن يتحقق التوازن في سوق العمالة البرتغالي في النقطة (P'') مع انتقال ($L_2L'_2$) عاملاً من صناعة النبيذ إلى صناعة القماش. ما هي التضمينات؟

الأجر الحقيقي يرتفع في بريطانيا وينخفض في البرتغال، الأمر الذي يعني أن الفرق بين الأجور الحقيقية قد انخفض ولكنه لم يُلغ. ولهذا فإن انتقال رأس المال لم يلغ الفرق بين المنتجات الحدية لرأس المال. وهذا يبرهن الحقيقة التي توصلنا إليها سابقاً. إن انتقال رأس المال المطلوب لإزالة الفجوة أكبر من ذلك الذي يبينه الشكل (٨-١).

هنالك تغيرات ثانوية في الناتج تؤدي إلى زيادة الكسب في الكفاءة العالمية. ففي بريطانيا ينخفض ناتج القماش ولكن ناتج النبيذ يزداد، والزيادة في ناتج النبيذ كبيرة بما يكفي لرفع قيمة الناتج القومي بمقدار (B´BB´´) ياردة بدلالة القماش. أما في البرتغال فينخفض ناتج النبيذ ويرتفع ناتج القماش، والزيادة في ناتج القماش كبيرة بما يكفي لرفع قيمة الناتج القومي بقمدار (PP´P´´) ياردة مقدرة بدلالة القماش. ولهذا فإن الزيادة النهائية في الناتج العالمي يكون أكبر من الزيادة الأولية المبينة في الشكل (٨-١) [إن النقص في الناتج البريطاني هو (MBB´´M´) بدلاً من (MBB´M´´) والزيادة في قيمة الناتج البرتغالي مقدرة بالقماش هي (NPP´´N´) بدلاً من (NPP´N´´)].

إن الحكاية المعقَّدة التي يرويها الشكل (٨-٢) لا تناقض أي درس أساسي علمنا إياه الشكل (٨-١). يمكن لانتقال رأس مال أكبر أن يلغي تماماً الفرق بين الأجور الحقيقية، ولهذا يلغي أيضاً الفرق بين العائدات إلى رأس المال. فضلاً عن أن هذا الانتقال يمكن أن يرفع الناتج العالمي بنسبة أعلى من الكمية المذكورة في الشكل (٨-٢) [والتي هي أكبر من الكمية المذكورة في الشكل (٨-١)]. إضافة إلى أن تغيرات سوق العمالة المبينة بالشكل (٨-٢) لا تغير جوهرياً النتائج التي حصلنا عليها سابقاً والمتعلقة بمكاسب العمالة ورأس المال. يكسب أصحاب رأس المال المتبقين في بريطانيا من انتقال رأس المال لأن العائد الحقيقي لرأس المال يرتفع. في حين تخسر العمالة البريطانية لأن الأجر الحقيقي ينخفض.

لا بد من وضع نقاط ثلاث أخرى قبل الانتهاء من هذا البحث. النقطة الأولى هي أن التغيرات الحاصلة بفضل انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال

يمكن أن تغير الأسعار النسبية (أي معدلات التبادل التجاري) والتي سوف تغير توزيع المكاسب والخسائر ضمن البلدان ذاتها وفيما بين البلدان بعضها مع بعض. والنقطة الثانية هي أن انتقال رأس مال كبير بما يكفي لموازنة المنتجات الحدية في بريطانيا والبرتغال سوف توازن كذلك المنتجات الحدية للعمالة وللأرض. ولهذا سوف تحقق الحد الأعظم من كفاءة الاقتصاد العالمي.

ليست هناك حاجة لانتقال عامل انتاج آخر[٢] وأخيراً لا ينسف انتقال رأس المال أساس التجارة. وبما أن البرتغال تملك أرضاً أكثر من بريطانيا فإنها سوف تستمر في إنتاج المزيد من النبيذ حتى عندما تتوازن المنتجات الحدية. وبما أن لدى بريطانيا رأس مال أكبر، حتى بعد الانتقال، فإنها سوف تستمر في إنتاج مزيد من القماش.

حركة رأس المال بموجب نموذج هيكشر – أوهلين :

تكون حركة عوامل الانتاج في النموذج الريكاردي المعدل، مطلوبة لموازنة المنتجات الحدية ولتحقيق الحد الأعظم من الكفاءة العالمية. إذ إن التجارة وحدها لا تستطيع فعل ذلك. أما في نموذج هيكشر – أوهلين فربما لا تكون هناك حاجة لحركة عوامل الانتاج؛ إذ إن التجارة وحدها تستطيع موازنة المنتجات الحدية وتحقيق الحد الأعظم من الكفاءة، لأنها تستطيع موازنة أسعار عوامل الانتاج.

تعتمد نظرية موازنة أسعار عوامل الانتاج على عدد من الافتراضات التقييدية. فكل الأسواق ينبغي أن تكون تنافسية بشكل كامل، وينبغي أن توحد التجارة الأسواق توحيداً كاملاً، إذ يمكن ألا تكون هناك نفقات نقل، أو تعرفات،

(٢) تعتمد هذه النتيجة، على أية حال، على افتراضين أساسيين هما: الافتراض بأن العائد إلى الميزان ثابت بحيث تعتمد المنتجات الحدية فقط على نسب عوامل الانتاج، والافتراض بأن التقنيات متماثلة في البلدين.

أو أية حواجز تجارية أخرى. ويجب على كل البلدان أن تنتج مجموعة عامة من السلع التي يمكن مقايضتها، وينبغي ألا يقل عدد هذه السلع في تلك المجموعة عن عدد عوامل الانتاج؛ في حالة البلدين، والسلعتين، والعالمين، لا تستطيع بلد بمفردها أن تتخصص تخصصاً كاملاً في سلعة واحدة. فوظائف الانتاج يجب أن تكون واحدة في كل البلدان، ويجب أن تبدي عائدات ثابتة إلى الميزان وينبغي ألا تسمح بنشوء ارتكاسات عوامل عندما تتغير أسعار عوامل الانتاج.

لهذه الافتراضات القوية نتائج قوية. فهي، من جهة، تعطينا سبباً لتحبيذ التجارة الحرة - للرغبة في إزالة جميع الحواجز التجارية. إذ إن التجارة الحرة تحقق الحد الأعظم من الكفاءة الدولية. وهي، من جهة أخرى، تجردنا من التفسير الاقتصادي لحركة عوامل الانتاج وباستبعاد الفروق بين المكاسب الحقيقية، فإن التجارة الحرة تلغي الحافز الاقتصادي على حركة عوامل الانتاج.

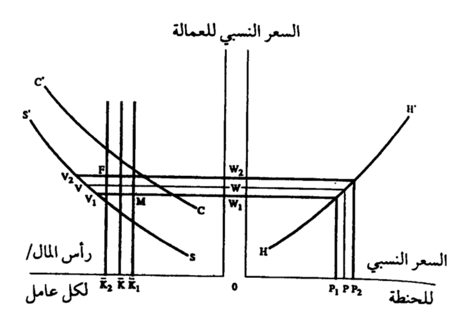
ولتوليد حركة عوامل الانتاج وتحليلها في نموذج هيكشر - أوهلين علينا أن نعدل واحداً من الافتراضات الأساسية من أحل إدخال حالة لا تستطيع فيها التجارة موازنة أسعار عوامل الانتاج ثم نتتبع نتائج تلك الحالة. وسوف نستخدم مثالين لتوضيح هذه الاستراتيجية. في المثال الأول سوف تتدخل التعرفة في توحيد الأسواق مانعة حدوث توازن في أسعار عوامل الانتاج وسوف تحدث حركة رأس المال استجابة للفرق الحاصل في المكاسب الحقيقية، وسوف تلغي التجارة إلغاءاً كاملاً. أما في المثال الثاني فإن كثافات عوامل الانتاج سوف تنعكس، إذ سوف تكون الحنطة ذات كثافة عمالية في بلد وذات كثافة رأسمالية في البلد الآخر. وهذا سوف يحول دون تحقيق توازن في أسعار عوامل الانتاج وسوف يغري رأس المال على الانتقال. ولكن حركة رأس المال لا تلغي التجارة كلها، بل، بدلاً من ذلك، سوف تلغي ارتكاس العوامل فاتحة المجال للتجارة كي توازن أسعار عوامل الانتاج.

تأثيرات التعرفة :

لقد رأينا أن تعرفة تفرض على واردات بلد قليلة الرجال من الحنطة ترفع السعر النسبي للحنطة في ذلك البلد وتنزع أيضاً إلى خفض السعر النسبي في بلد كثيرة الرجال. وهذه هي الحالة المبينة في الشكل (٨-٣). وكالمعتاد، تبدأ البلد كثيرة الرجال برأس مال قدره ($O\bar{K}_1$) لكل عامل، في حين تبدأ البلد قليلة الرجال برأس مال قدره ($O\bar{K}_2$) للعامل الواحد. في موازنة التجارة الحرة الأولية يكون السعر النسبي للحنطة هو (OP) في كلا البلدين، ويكون السعر النسبي للعمالة هو (OW)، وكثافات عوامل الانتاج في صناعتي البلدين كليهما واحدة. [فكثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ، مثلاً، هو رأس مال قدره (WV) لكل عامل]. ومن ثم فإن المنتجات الحدية لرأس المال والعمالة تكون واحدة في كلا البلدين، وتكون مكاسبهما الحقيقية واحدة أيضاً، سواء قدرت بالحنطة أو بالفولاذ.

وعندما تفرض البلد قليلة الرجال تعرفة على وارداتها من الحنطة فإن السعر النسبي للحنطة يرتفع إلى (OP_2) في تلك البلد، كما يرتفع السعر النسبي للعمالة إلى (OW_2). تنتقل البلد قليلة الرجال إلى (F) منتجة مزيداً من الحنطة؛ وكمية أقل من الفولاذ مما أنتجته بوجود تجارة حرة، كما تتبنى الشركات مزيداً من أساليب كثافة رأس المال للإنتاج. في حين يهبط السعر النسبي للحنطة في البلد كثيرة الرجال إلى (OP_1) وينخفض السعر النسبي للعمالة إلى (OW_1). تنتقل البلد كثيرة الرجال إلى (M) منتجة كمية أقل من الحنطة، ومزيداً من الفولاذ، وتتبنى الشركات أساليب كثافة رأس المال أقل. تتضمن الفجوة الموجودة بين كثافات رأس المال فجوة بين المنتجات الحدية وبالتالي تتضمن وجود فجوة بين العائدات الحقيقية. إن العائد إلى رأس المال هو أدنى في البلد قليلة الرجال سواء قدر بالحنطة أم بالفولاذ. لذلك سوف ينتقل رأس المال من البلد قليلة الرجال إلى البلد كثيرة الرجال، خافضاً بذلك الكمية في البلد قليلة الرجال ورافعاً إياها في البلد كثيرةالرجال.

الشكل (٨-٣) : حركة رأس المال الناجمة عن التعرفة



شرح الشكل (٨-٣) :

لدى البلد كثيرة الرجال رأس مال قدره ($O\bar{K}_1$) لكل عامل، ولدى البلد قليلة الرجال ($O\bar{K}_2$). يكون السعر النسبي للحنطة في ظل التجارة الحرة هو (OP_1)، والسعر النسبي للعمالة هو (OW) في كل من البلدين، وكثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ هو (WV). تصدر كثيرة الرجال الحنطة، وتصدر قليلة الرجال الفولاذ. فإذا ما فرضت قليلة الرجال تعرفة على وارداتها من الحنطة فإن السعر النسبي للحنطة سوف يرتفع إلى (OP_2) في قليلة الرجال، كما يرتفع السعر النسبي للعمالة إلى (OW_2). وسوف تنتج قليلة الرجال في (F) وسوف ترتفع كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ إلى (W_2V_2). وسوف ينخفض السعر النسبي للحنطة إلى (OP_1) في قليلة الرجال، كما سينخفض السعر النسبي للعمالة إلى (OW_1). وسوف تنتج كثيرة الرجال في (M) وسوف تنخفض كثافة رأس المال لإنتاج

الفولاذ إلى (W_1V_1). وبما أن كثافة رأس المال لإنتاج الفولاذ أعلى في قليلة الرجال فإن المنتج الحدي لرأس المال ينبغي أن يكون أدنى، وسوف ينتقل رأس المال من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال دافعاً ميزات عوامل الانتاج في كلتي البلدين نحو اقتراب أكثر من رأس المال المقدر بـ ($\overline{OK}$) لكل عامل. وتنتهي هذه العملية فقط عندما تؤدي حركة رأس المال إلى إيقاف التجارة كلياً بفضل إلغاء الفرق بين ميزات عوامل الانتاج في البلدين.

إذا كان أصحاب رأس المال يستجيبون بما فيه الكفاية للفجوة القائمة بين العوائد الحقيقية، فإنهم سوف يستمرون بنقل رأس المال إلى كثيرة الرجال حتى تختفي الفجوة. وهذا لا يمكن أن يحصل على أية حال، إلا بعد اختفاء جميع الفجوات - الفجوات فيما بين المنتجات الحدية، وبين كثافات عوامل الانتاج، وبين الأسعار النسبية للعمالة، والقائمة أيضاً بين الأسعار النسبية للحنطة. ولكن الفجوة بين الأسعار النسبية لا يمكن أن تختفي حتى تختفي التجارة. إذ طالما أن الحنطة تنتقل من كثيرة الرجال إلى قليلة الرجال مخترقة تعرفة قليلة الرجال، فإن السعر النسبي للحنطة ينبغي إن يكون أعلى في قليلة الرجال. لا يمكن أن تتوازن أسعار السلع في البلدين حتى يُلغى تأثير التعرفة، وهذا بدوره يمكن أن يحدث فقط عندما تُلغى التجارة نفسُها.

كيف يُلغي انتقال رأس المال التجارة؟ عندما ينتقل رأس المال من البلد قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال فإنه يقلل الفرق بين ميزات عوامل الانتاج لديهما. ففي نقطة ما من مسار هذه العملية، يحددها جزئياً مستوى التعرفة، يغدو الفرق في الميزات صغيراً جداً بحيث لا يستطيع أن يضع أساساً للتجارة وبالتالي تنتهي التجارة. ولكن انتقال المال يستمر حتى بعد ذلك. وبالعودة إلى عملنا السابق حول انفتاح التجارة، فلنتذكر كيف برهنا نظرية هيكشر - أوهلين. وعندما تكون شروط الطلب متماثلة في كثيرة الرجال وقليلة الرجال ولكن ميزات عوامل الانتاج غير متماثلة فإن الأسعار النسبية سوف تختلف قبل انفتاح التجارة. وتلك هي الحالة هنا بعد انتهاء التجارة مباشرة. فعندما تختلف الأسعار النسبية، فإن المنتجات الحدية

تختلف أيضاً، وتستمر حركة انتقال رأس المال؛ ولن تتوقف إلى أن تتطابق ميزات عوامل الانتاج في البلدين. ينبغي أن تنخفض كتلة رأس المال في قليلة الرجال، في الشكل (٨-٣)، إلى مستوى مثل (OK̅) لقاء كل عامل، وينبغي أن ترتفع كتلة رأس المال في كثيرة الرجال إلى ذلك المستوى نفسه.

لنفرض أن البلدين وصلتا إلى المستوى (OK̅) منهيتين بذلك حركة رأس المال. فماذا يحدث لو ألغت البلد قليلة الرجال تعرفتها؟ لا شيء. إذ إن التجارة لن تستأنف لأنه لا يوجد لها أساس تنطلق منه. فالبلدان، كثيرة الرجال وقليلة الرجال، تكونان متماثلتين في كل المظاهر البارزة ولا تستطيعان تحقيق كسب من التجارة. ولهذا. فإن التجارة وحركة عوامل الانتاج تكونان، بموجب نموذج هيكشر - أوهلين، بديلين كاملين بعضهما لبعض. وعندما تُوازن التجارة أسعارَ عوامل الانتاج، وتحقيق الحد الأعظمي من الكفاءة العالمية، لا تعود هناك حاجة لتحركات عوامل الانتاج، لذلك فإن هذه التحركات لا تحدث. وعندما تُقيَّد التجارة تنشأ حاجة لتحركات عوامل الانتاج من أجل تحقيق الحد الأعظمي للكفاءة وبالتالي فإنها تلغي التجارة نهائياً[٣].

---

(٣) هناك سمتان لهذا الافتراض:

١ - هنالك عقبات أمام حركة عوامل الانتاج، والتجارة أيضاً، إذ ربما لا تلغي حركة العوامل التجارة كلياً. ففي الشكل (٨-٣) سوف يدفع انتقال رأس المال نسبَ رأس المال إلى العمالة إلى الاقتراب أكثر من (OK̅) ولكنها تتوقف قبل الوصول إلى (OK̅). وربما يظل الفرق المتبقي بين الميزات كبيراً بما يكفي لاستمرار التجارة. وتعتمد النتيجة على كلفة انتقال السلع (مستوى التعرفة) بالمقارنة مع كلفة انتقال عوامل الانتاج.

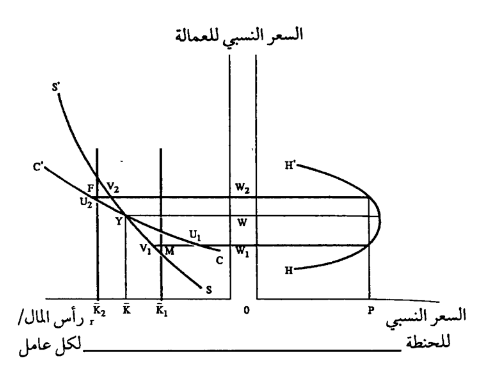
٢ - أولئك الذين ينقلون رأس مالهم من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال ربما لا ينتقلون مع رأسمالهم. وإذا ما ظلوا في قليلة الرجال فإن الدخل الذي يحصلون عليه من رأس مالهم في كثيرة الرجال يجب أن يعود إلى قليلة الرجال، وهذا يتطلب تجارة. وينبغي أن تبيع كثيرة الرجال بعضاً من ناتجها إلى قليلة الرجال لتدفع ثمن خدمات رأس المال المنتقل من قليلة الرجال. على أية حال، ليست هذه هي التجارة التي درسناها حتى الآن. فكثيرة الرجال سوف تصدر الحنطة والفولاذ بدلاً من تصدير الحنطة واستيراد الفولاذ.

ولنلاحظ أخيراً آثار حركة رأس المال على المكاسب الحقيقية للعمالة ورأس المال. بالحفاظ على الأسعار النسبية للحنطة في قليلة الرجال فوق مستوى التجارة الحرة المتعلقة بها، ترفع التعرفة الأجر الحقيقي فوق مستوى التجارة الحرة المتعلقة بها وتبدد العائد الحقيقي إلى رأس المال. وتؤدي حركة رأس المال إلى تخفيض الأجر الحقيقي ورفع العائد الحقيقي إلى رأس المال المتبقي في قليلة الرجال. فإذا كان المرء عاملاً في قليلة الرجال، فإنه عندئذ سوف يعارض الانتقال. والحالة في كثيرة الرجال متناظرة مع هذه الحالة. إذ تحافظ التعرفة على بقاء الأسعار النسبية للحنطة دون مستوى التجارة الحرة المتعلقة بها، ضاغطة الأجر الحقيقي ورافعة العائد الحقيقي إلى رأس المال. ترفع حركة رأس المال الأجر الحقيقي وتخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال في كثيرة الرجال. وإذا كان المرء عاملاً في كثيرة الرجال، فإنه سوف يحبذ الانتقال.

آثار ارتكاس عوامل الانتاج :

لا يتقاطع المنحنيان (´SS) و(´CC) في الشكل (٨-٣). إذ كان الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة بموجب مجموعات أسعار عوامل الانتاج. أما في الشكل (٨-٤) فيتقاطعان في النقطة (Y) عاكسين بذلك كثافات عوامل الانتاج. فعندما يكون السعر النسبي للعمالة دون (OW) يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة. وعندما يكون السعر النسبي للعمالة فوق (OW) تكون الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ. ويعكس شكل المنحنى (´HH) هذا الارتكاس. وعندما يكون السعر النسبي للعمالة دون (OW) بحيث يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة، فإن الزيادة في السعر النسبي للعمالة تؤدي إلي رفع كلفة إنتاج الحنطة بالمقارنة مع كلفة إنتاج الفولاذ. وهذا يرفع السعر النسبي للحنطة. وعندما يكون السعر النسبي للعمالة فوق (OW) بحيث تنعكس كثافات عوامل الانتاج فإن زيادة في السعر النسبي للعمالة تؤدي إلى رفع كلفة إنتاج الفولاذ بالمقارنة مع كلفة إنتاج الحنطة. وهذا يخفض السعر النسبي للحنطة.

الشكل (٨-٤) : حركة رأس المال الناجمة عن ارتكاس العوامل



الشكل (٨-٤) :

عندما يكون السعر النسبي للعمالة أدنى من (OW) يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة، وعندما يكون السعر النسبي (OW_1)، مثلاً، تكون الكثافة الرأسمالية لإنتاج الفولاذ (W_1V_1) والكثافة الرأسمالية لإنتاج الحنطة (W_1U_1). وعندما يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة، فإن زيادة ما في السعر النسبي للعمالة ترفع السعر النسبي للحنطة، ويكون ميل المنحنى (´HH) باتجاه الأعلى؛ وعندما تكون الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ فإن زيادة ما في السعر النسبي للعمالة، ترفع السعر النسبي للفولاذ،

ويكون المنحنى (´HH) منعطفاً نحو الخلف. تبدأ البلد كثيرة الرجال برأس مال قدره ($O\overline{K}_1$) لكل عامل، وتبدأ قليلة الرجال بـ($O\overline{K}_2$). عندما يكون السعر النسبي للحنطة (OP)، يكون السعر النسبي للعمالة (OW_1) في كثيرة الرجال وتنتج في النقطة (M)؛ ولكن السعر النسبي للعمالة هو (OW_2) في قليلة الرجال وتنتج في (F). الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في البلد كثيرة الرجال ولكنه أكثر كثافة عمالية من الحنطة في البلد قليلة الرجال. ومع ذلك فإن الكثافة الرأسمالية للفولاذ في كثيرة الرجال هي أدنى منها في قليلة الرجال؛ فهي (W_1V_1) في كثيرة الرجال، في حين أنها (W_2V_2) في قليلة الرجال. وبالتالي يكون العائد الحقيقي إلى رأس المال في قليلة الرجال أقل، وسوف ينتقل رأس المال من قليلة الرجال إلى كثيرة الرجال. وسوف يستمر هذا الانتقال إلى أن تصبح ميزات عوامل الانتاج للبلدين واقعة على جانب واحد من ($O\overline{K}$). وعندئذ سوف ينتهي ارتكاس عوامل الانتاج ويمكن للتجارة الحرة أن توازن أسعار عوامل الانتاج في البلدين.

تحدد التقنيات شكلي المنحنيين (´SS) و(´CC) مستبعدة حدوث ارتكاسات عوامل الانتاج وتسمح بحدوثها. بيد أن ميزات عوامل الانتاج تؤثر على النتيجة الفعلية. وعندما يكون لدى البلد كثيرة الرجا ل والبلد قليلة الرجال كتلة رأسمالية أقل من ($O\overline{K}$) لكل عامل، يكون الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في كلا البلدين؛ وعندما يكون لديهما كتلة رأسمالية أكبر من ($O\overline{K}$) تكون الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ. وفي كلتي الحالتين، من السهل التنبؤ بالنمو التجاري. ففي الحالة الأولى فإن البلد ذات الكتلة الرأسمالية الأكبر سوف تصدر الفولاذ وفي الحالة الثانية فإن تلك البلد سوف تصدر الحنطة. فضلاً عن أنه في كلتا الحالتين يمكن للتجارة الحرة أن توازن أسعار عوامل الانتاج، ولا تعود هناك حاجة أو حافز لتحريك رأس المال. إن ارتكاسات عوامل الانتاج تحدث وتعقّد المسألة فقط عندما تكون ميزات عوامل الانتاج على جانبي ($O\overline{K}$).

عندما يكون لدى البلد كثيرة الرجال رأس مال قدره ($O\overline{K}_1$) لكل عامل يكون الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية في جميع النقاط الواقعة على منحنى التحويل للبلد كثيرة الرجال. وعندما تكون لدى البلد قليلة الرجال رأس مال قدره ($O\overline{K}_2$) لكل عامل فإن الحنطة تكون هي السلعة ذات الكثافة الرأسمالية في جميع النقاط الواقعة على منحنى التحويل للبلد قليلة الرجال. لذلك فإنه من المستحيل التنبؤ بالنمط التجاري بمجرد فحص ميزات عوامل الانتاج وإذا ما نظرنا إلى الوضع في كثيرة الرجال، يمكن أن يغرينا ذلك الوضع بالتنبؤ بأن تلك البلد سوف تستورد الفولاذ لأن لديها رأس مال أقل لكل عامل في حين أن الفولاذ هو السلعة ذات الكثافة الرأسمالية ولكن إذا ما نظرنا إلى الوضع في البلد قليلة الرجال، فإنه سيغرينا بالتنبؤ بأن تلك البلد سوف تستورد الفولاذ أيضاً لأن لديها رأس مال أكثر لكل عامل والفولاذ فيها سلعة ذات كثافة عُماليَّة. ربما يكون التنبؤان متناقضين. إذ إن كلتي البلدين لا تستطيعان استيراد الفولاذ والأهم فيما يتعلق بالأهداف الحالية هو أن التجارة الحرة لا تستطيع موازنة أسعار عوامل الانتاج عندما يحدث ارتكاس هذه العوامل.

لنفرض أن السعر النسبي للحنطة هو(OP) في الموازنة الأولية للتجارة الحرة. فينبغي أن يكون السعر النسبي للعمالة (OW_1) في البلد كثيرة الرجال، وتنتج في النقطة (M) حيث كثافة رأس المال لناتج الحنطة يربو على كثافة رأس المال لناتج الفولاذ. ولكن كثافة رأس المال كليهما أعلى في البد قليلة الرجال. ولذلك فإن المنتجات الحدية لرأس المال تكون أدنى في قليلة الرجال، وبالتالي يكون العائد الحقيقي أدنى. لا تحقق التجارة الحرة توازناً في أسعار عوامل الانتاج، ولهذا سوف يتدفق رأس المال من البلد قليلة الرجال إلى البلد كثيرة الرجال استجابة للفجوة الموجودة بين العائدات الحقيقية.

وبما أن تدفق رأس المال لن يتوقف حتى تسدَّ الفجوة، فإنه ينبغي أن يؤدي هذا التدفق إلى إلغاء ارتكاس عوامل الانتاج. وفيما يلي طريقتان يمكن أن يحدث ذلك بموجبهما :

١ - يمكن أن ينخفض رأس المال لكل عامل دون ($O\bar{K}$) في قليلة الرجال قبل أني يرتفع إلى ذلك المستوى في كثيرة الرجال. وسوف يُصبح الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في البلدين. وسوف تصدر قليلة الرجال الفولاذ لأنها تستمر في امتلاك رأس مال أكثر لكل عام، كما سوف تصدر كثيرة الرجال الحنطة.

٢ - يمكن لرأس المال لكل عامل أن يرتفع فوق ($O\bar{K}$) في كثيرة الرجال قبل أن ينخفض إلى ذلك المستوى في قليلة الرجال. عندها سوف تصبح الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ في البلدين. وسوف تصدّر البلد قليلة الرجال الحنطة لأنها تستمر في امتلاكها رأس مال أكثر لكل عامل حتى في هذا المثال، كما أن كثيرة الرجال سوف تصدر الفولاذ.

وسوف تعتمد النتيجة الفعلية على الوضع الأولي وعلى حجمي البلدين. فإذا ما كانت ($O\bar{K}_2$) قريبة جداً من ($O\bar{K}$) ولكن ($O\bar{K}_1$) بعيدة عنها، وكان لدى البلدين الكميات ذاتها من العمالة، فإنه من المحتمل أن تدفع حركة رأس المال ($O\bar{K}_2$) إلى ما دون ($O\bar{K}$) محققة بذلك النتيجة الأولى. وفي كلتا الحالتين، على أية حال، فإن حركة رأس المال تخدم الهدف الأساس ذاته. فهي تتيح للتجارة أن توازن أسعار عوامل الانتاج بدلاً من إلغاء التجارة بحد ذاتها؛ وهكذا يمكن للتجارة الحرة أن تحقق الحد الأعظمي من الكفاءة الدولية(٤).

وعندما تغري ارتكاسات عوامل الانتاج بتنقلات رأس المال فإنه سوف يكون لها تأثيرات قوية جداً على نمط التجارة. فإذا ما صدرت البلد قليلة الرجال حنطة، مبدئياً، فإن النتيجة الأولى سوف تحول نمط التجارة كلياً. فيصبح الفولاذ أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في كلتي البلدين، وسوف تصدر البلد قليلة الرجال الفولاذ بدلاً من الحنطة. أما إذا صدرت قليلة الرجال الفولاذ، مبدئياً، فإن النتيجة الثانية

(٤) هنالك احتمال ثالث، هو أن البلدين يمكن أن تنتهيا برأس مال قدره ($O\bar{K}$) لكل عامل، وأن يكون لديهما منحنيا تحويل متطابقين [واللذين يمكن أن يكونا خطين مستقيمين، كذينك الموجودين في الفصل (٣)] وسوف لا يكون هناك أساس للتجارة.

سوف تحول نمط التجارة. فتصبح الحنطة أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ في البلدين، وسوف تصدر قليلة الرجال الحنطة بدلاً من الفولاذ.

لسنا ملزمين بمعرفة نمط التجارة، أو الطريقة التي تتطور فيها، من أجل أن نتنبأ بالتغير الذي يحصل في السعر النسبي للحنطة. وبما أن الحنطة سلعة ذات كثافة رأسمالية في البلد قليلة الرجال عندما تنتج هذه البلد في النقطة (F)، فإنَّ انخفاض كتلة رأس المال في قليلة الرجال يؤدي إلى انخفاض ناتجها من الحنطة، وارتفاع ناتجها من الفولاذ، وذلك بحسب نظرية رايبزنسكي. وبما أن الفولاذ سلعة ذات كثافة رأسمالية في البلد كثيرة الرجال عندما تنتج في النقطة (M)، فإن ارتفاع كتلة رأس المال في كثيرة الرجال يزيد ناتجها من الفولاذ، ويخفض ناتجها من الحنطة. وترتفع نواتج الفولاذ في كلتي البلدين في حين تنخفض فيهما نواتج الحنطة. ولهذا، تؤدي حركة رأس المال إلى رفع السعر النسبي للحنطة.

لدى العامل في قليلة الرجال مُسوِّغٌ لمعارضة مثل هذا النوع من انتقال رأس المال. إن الانتقال بحد ذاته يخفِّض الأجر الحقيقي في البلد قليلة الرجال بفضل تخفيض كثافات رأس المال لإنتاج الحنطة والفولاذ. يمكن لمؤثرات انتقال رأس المال على النواتج أن تضاعف الانخفاض في الأجر الحقيقي أو تُلطِّفه، ولكنها لا تستطيع عكسه. فإذا ما انتهى البلدان بكتلة رأس مال أكبر من ($O\bar{K}$) لكل عامل، فإن الحنطة سوف تكون أكثر كثافة رأسمالية من الفولاذ في كلا البلدين. ومن ثم فإن الزيادة في السعر النسبي للحنطة الناجمة عن حركة رأس المال سوف تؤدي إلى خفض الأجور الحقيقية في البلدين، ومضاعفة الانخفاض الذي حدث في قليلة الرجال بسبب حركة رأس المال ذاته. أما إذا انتهى البلدان بكتلة رأس مال أقل من ($O\bar{K}$) لكل عامل، فإن الحنطة سوف تكون أقل كثافة رأسمالية من الفولاذ في البلدين. وبالتالي فإن الزيادة في السعر النسبي للحنطة سوف تؤدي إلى رفع الأجور الحقيقية في كلتي البلدين، وتلطيف الانخفاض الذي حصل في قليلة الرجال بسبب حركة رأس المال نفسها. وعندما تكون كتلتا رأس المال أقل من ($O\bar{K}$) لكل عامل، على أية

حـال، فـإن كـثـافـتي رأس المال سـتكونان أدنى من (WY) في كلتي البـلدين وصناعتيهما، ولذلك ينبغي أن يكونا أدنى مما كانا عليه في قليلة الرجال قبل انتقال رأس المال. ولهذا، ينبغي أن ينخفض الأجر الحقيقي في قليلة الرجال بفضل انتقال رأس المال، حتى بعد تلطيف الانخفاض بفضل أثر انتقال الناتج. إن مناقشة مماثلة لهذه المناقشة سوف تقنعنا بأن العامل في كثيرة الرجال لديه ما يسوغ له تحبيذ انتقال رأس المال.

تحركات رأس المال بوصفها تحويلات لسندات مستحقة :

لقد مُثّلت حركة رأس المال الدولية، حتى الآن، بتغيير موجودات معدات رأس المال. ففي نموذج هيكشر - أوهلين، مثلاً، تنتهي البلد كثيرة الرجال بمزيد من المعامل لصناعة الفولاذ، ومزيد من الجرارات لزراعة الحنطة، وتنتهي البلد قليلة الرجال بمعامل وجرارات أقل. هنالك طريقتان لإجراء هذه التعديلات؛ إما بشحن المعدات والتجهيزات من بلد إلى البلد الأخرى، أو بتمويل التغييرات الداخلية في العروض.

عندما يكون العائد إلى رأس المال أعلى في البلد كثيرة الرجال، فإن شركات تلك البلد يمكنها أن تقترض بأسعار فائدة أعلى من تلك التي تستطيع شركات البلد قليلة الرجال دفعها. ومن ثم، فإن سكان البلد قليلة الرجال سوف يقرضون الشركات في كثيرة الرجال بدلاً من أن يقرضوا شركات البلد قليلة الرجال. وسوف تكون شركات كثيرة الرجال قادرة على الحصول على مزيد من المعامل والجرارات، وسوف تضطر شركات قليلة الرجال لتخفيض ممتلكاتها.

فإذا كان بالإمكان شحن المعامل والجرارات من بلد إلى أخرى فإن الشركات في كثيرة الرجال سوف تشتريها من الشركات الموجودة في قليلة الرجال. أما إذا لم يكن بالإمكان نقلها فإن عملية التعديل تكون أكثر تعقيداً. إذ ينبغي صناعة الجرارات والمعامل في كثيرة الرجال مستخدمة عوامل الانتاج التي استخدمت عادة

في صناعة الفولاذ وزراعة الحنطة. ومن أجل أن تحافظ كثيرة الرجال على استهلاكها من الفولاذ والحنطة فإن عليها أن تخفض صادراتها من الحنطة إلى قليلة الرجال وتزيد من وارداتها من الفولاذ. ولكن حاجة البلد قليلة الرجال إلى المعامل والجرارات التي سوف تحل محل تلك التي تَلِفَتْ تصبح أقل من ذي قبل، وهكذا تستطيع البلد هذه تحويل عوامل الانتاج إلى صناعة مزيد من الفولاذ وزراعة مزيد من الحنطة. وبالتالي تستطيع أن تصدر مزيداً من الفولاذ إلى البلد كثيرة الرجال، ويمكنها كذلك أن تخفض وارداتها من الحنطة. وعندما لا تكون المعامل والجرارات قابلة للمقايضة فإن تدفق السلع الأخرى يعدل الموقف عن طريق إتاحة الفرصة للبلدان المنخرطة في عملية نقل رأس المال أن تغير موجوداتها من المعامل والجرارات[٥].

إن حركة رأس المال، على أية حال، لا تحتاج إلى تغيير موجودات السلع الرأسمالية (المعامل والجرارات بموجب نموذج هيكشر - أوهلين). إذ يمكن لحركة رأس المال أن تؤدي فقط إلى تغيير في الاستهلاك. فلنفرض أن كثيرة الرجال تعاني

(٥) عندما نأتي إلى حساب الدخل القومي، فإننا سوف نستخلص هذه المعادلة: «الاستثمار - الإدخار = الواردات - الصادرات». فعندما تستثمر البلد كثيرة الرجال مزيداً من المعامل والجرارات، ولكن مستوى الإدخار لا يتغير، فإن على هذه البلد أن تستورد أكثر، أو تصدر أقل، أو كليهما. إنها لا تحتاج إلى استيراد المعامل والجرارات، ولكن عليها، عندئذ، أن تستورد مزيداً من السلع الأخرى أو تصدر سلعاً أخرى وذلك لكي تحرر الموارد اللازمة لإنتاج مزيد من المعامل والجرارات. وسوف تُملأ الفجوة الحاصلة بين الواردات والصادرات عن طريق الاقتراض أو عن طريق نقل السندات المالية. وسوف يحدث الأمر نفسه في الحالة الموصوفة أدناه، عندما تعاني البلد قليلة الرجال من الجفاف وفشل محصول الحنطة عندها. ففي تلك الحالة سوف تتوافق الفجوة فيما بين الواردات والصادرات مع انخفاض في الإدخار - هبوط في الناتج والدخل دون هبوط في الاستهلاك - بدلاً من التوافق مع زيادة في الاستثمار.

من جفاف يُخفّض من محصول الحنطة لديها مؤقتاً؛ فإن السعر النسبي للحنطة سوف يرتفع في الأسواق العالمية، ولكن ربما يحدث أمر آخر أيضاً؛ ذلك أن سكان كثيرة الرجال ربما يقترضون من سكان قليلة الرجال للتعويض عن خسارة الدخل الحقيقي الناجمة عن الجفاف. تُعدُّ هذه حركة دولية لرأس المال حتى وإن لم تؤثر على الموجودات من معدات رأس المال. وسوف يصدر أهل البلد كثيرة الرجال سندات إلى أهل البلد قليلة الرجال، مرتهنين بذلك جزءاً من ناتج بلدهم القادم لقاء بعض من الناتج الحالي للبلد قليلة الرجال. وبالتناوب، سوف يبيع أهل كثيرة الرجال أسهماً إلى أهل قليلة الرجال ناقلين بذلك ملكية الشركات في كثيرة الرجال وبالتالي ينقلون المكاسب المستقبلية لتلك الشركات؛ وسوف تغدو المعامل والجرارات في كثيرة الرجال تحت السيطرة الأجنبية دون أي تغيير في مواقعها أو كمياتها. ويقود هذا المثال إلى قاعدة بشأن طبيعة حركة رأس المال تقول:

«إن الحركة الدولية لرأس المال هي حركة سندات تؤدي إلى رفع الدخل المستقبلي للبلد التي تستحق لها هذه السندات»

فالبلد التي تصدر السندات يمكنها استخدام الإجراءات لشراء السلع الرأسمالية أو بنائها أو أن تستهلك المزيد حالياً أكثر مما تستطيع أن تنتج. كما أن السندات ذاتها ربما تفصح عن دوافع مصدريها، ولكن ليست هذه هي الحالة دائماً.

إننا نجد الأشكال المختلفة التي تتخذها حركة انتقالات رأس المال في الجدول (٨-١) الذي يدرج كذلك السندات التي يملكها سكان الولايات المتحدة على البلدان الأخرى، والسندات التي يملكها الأجانب على الولايات المتحدة. كانت الأرقام كبيرة جداً وتغيرت بشكل درامي في ثمانينات القرن العشرين.

الجدول (٨-١) : وضع الولايات المتحدة الاستثماري الدولي،

في الأعوام ١٩٨٠، ١٩٩٠، ١٩٩١ (مقدراً بمليارات الدولارات)

نموذج السندات والمستحقات	١٩٨٠	١٩٩٠	١٩٩١
سندات يملكها سكان الولايات المتحدة	٩٣٦,٣	١٨٨٤,٢	١٩٦٠,٣
سندات تملكها الحكومة :			
احتياطات نقدية (آ)	١٧١,٤	١٧٤,٧	١٥٩,٢
قروض وسندات يملكها مقيمون آخرون في			٧٨,٧
الولايات المتحدة	٦٣,٩	٨٢,٢	
استثمارات مباشرة (ب)	٣٩٦,٢	٦٢٣,٦	٦٥٥,٣
سندات أجنبية	٤٣,٥	٣١,٧	١٤٧,٦
مخزونات أجنبية	١٨,٩	١١٠,٠٠	١٥٨,٣
سندات أخرى :			
في تقارير مصارف الولايات المتحدة	٢٠٣,٩	٦٥٢,١	٦٥٦,٧
في تقارير هيئات أمريكية، إلخ	٣٨,٤	١٠٩,٨	١٠٤,٤
سندات يملكها أجانب	٥٤٣,٧	٢١٧٩	٢٣٢١,٨
سندات تملكها حكومات أجنبية :			
سندات لحكومة الولايات المتحدة	١١٨,٢	٢٩٧	٣١٨
سندات أخرى	٥٧,٩	٧٤,١	٧٨,٦
سندات يملكها أجانب آخرون :			
استثمارات مباشرة (ب)	١٢٥,٩	٤٦٦,٥	٤٨٧
سندات لحكومة الولايات المتحدة	١٦,١	١٣٠,٧	١٥٤,٧
سندات مشتركة وغير ذلك	٩,٥	٢٤٠,٧	٢٧٧
موجودات مشتركة	٦٤,٦	٢٣١,٢	٢٨٢,٦
سندات أخرى :			
في تقارير مصارف الولايات المتحدة	١٢١,١	٦٩٣,٤	٦٨٠,١
في تقارير هيئات أمريكية، إلخ	٣٠,٤	٤٥,٤	٤٣,٨
الوضع الاستثماري الصافي (سندات يملكها أمريكيون مطروحاً منها سندات يملكها أجانب)	٣٩٢,٥	٢٩٤,٨-	٣٦١,٥-

المصدر : وزارة التجارة الأمريكية؛ مسح للعمل الحالي، حزيران، ١٩٩٢، لا يؤدي التفصيل إلى زيادة المجموع بسبب تدوير الأرقام.

(٣) يتضمن مخزون الولايات المتحدة من الذهب مقدراً بسعر السوق مقدرة بكلفة إبدال الموجودات الواقعية.

كان سكان الولايات المتحدة يملكون في نهاية عام (١٩٨٠) حوالي (٩٣٦) مليار دولار من السندات، وكان الأجانب يملكون حوالي (٥٤٤) مليار دولار. وكان الفرق بين المجموعين والمعروف بالوضع الاستثماري الصافي (٣٩٢) مليار دولار. ويشير هذا الفرق إلى أن إجمالي تدفق رأس المال إلى خارج الولايات المتحدة كافة في العقود الزمنية السابقة أكبر من إجمالي تدفق رأس المال إلى داخل الولايات المتحدة. وفي ثمانينات القرن العشرين، على أية حال، أصبح الوضع الاستثماري الصافي سالباً. كانت تدفقات رأس المال الخارجة كبيرة، رافعة بذلك قيمة سندات سكان الولايات المتحدة بمقدار (٩٤٨) مليا دولار إلى غاية عام (١٩٩٠)، بيد أن تدفقات رأس المال الداخلة كانت أكبر بكثير رافعة بذلك قيمة سندات الأجانب بمقدار (١٦٣٥) مليار دولار. يعود سبب هذا التغير المثير إلى عجز الميزانية والتجارة الأمريكيتين، إلى حد كبير، ولكن التفسير الكامل لهذه الظاهرة سوف يُرجأ حتى نفحص العلاقة القائمة بين هذين العجزين وأدوار أسعار الصرف وتحركات رأس المال في الحفاظ على هذه العلاقة. يعد الجدول (٨-١) ذا أهمية لأنه يبين التنوع الواسع لتحركات رأس المال.

تتعاظم قيمة سندات الحكومة وديونها كثيراً في الجدول (٨-١). ففي أعلى الجدول، مثلاً، نجد السندات الأجنبية التي تملكه حكومة الولايات المتحدة، إذ بلغ ما تملكه من الاحتياط النقدي حوالي (١٥٩) مليار دولار في نهاية عام (١٩٩١) وبلغت القروض والسندات المترتبة على الأجانب حوالي (٩) مليار دولار. ويجري فحص الأسباب التي أدت إلى امتلاك احتياطيات نقدية في فصول لاحقة.

وتشمل سندات حكومة الولايات المتحدة الأخرى القروض الممنوحة للدول النامية لتمويل نموها، والقروض التي يمنحها بنك الاستيراد والتصدير لتمويل صادرات الولايات المتحدة، والاكتتابات في المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي. ونجد بعد ذلك في الجدول أن الحكومات الأجنبية قد ملكت (٣١٨) مليار دولار من سندات الولايات المتحدة المالية و(٧٩) مليار من السندات الأخرى، بما في ذلك الودائع الكبيرة في مصارف أمريكا. هذه المستحقات هي الاحتياطيات النقدية التي تملكها البدان الأخرى بالدولار، عاكسة بذلك الدور البارز الذي يلعبه الدولار في النظام المالي العالمي.

تتخذ السندات التي تملكها الهيئات، والمؤسسات المالية والأفراد أشكالاً ثلاثة هي: الاستثمارات المباشرة، واستثمارات السندات التجارية، وقروض لتمويل عملية تشكُّل رأس المال أو الاستهلاك.

بلغ إجمالي استثمارات شركات الولايات المتحدة حوالي (٦٥٥) مليار دولار في نهاية عام (١٩٩١). تعكس هذه الاستثمارات نمو الانتاج متعدد الجنسيات. فالشركات الأمريكية تملك مصانع وتسهيلات أخرى في العديد من البلدان الأجنبية. فشركة جنرال موتورز، مثلاً، لها معامل في كندا، وبريطانيا، وألمانيا، وإسبانيا، وأستراليا، والبرازيل، والمكسيك، وحوالي أربع وعشرين بلداً أخرى. بعض هذه التسهيلات تخدم الأسواق الأجنبية بفضل إنتاج سلع وخدمات كان يمكن أن تصدرها الشركات الأم من الولايات المتحدة لولا إنتاجها في تلك البلاد. وبعضها تخدم سوق الولايات المتحدة، بفضل إنتاج مواد خام، وقطع ومكوِّنات وسلع جاهزة للاستخدام أو للبيع في الولايات المتحدة. لقد ازدادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الولايات المتحدة ازدياداً كبيراً في السنوات الأخيرة، إذا ارتفعت من (١٢٦) مليار دولار عام (١٩٨٠) إلى (٤٨٧) مليار دولار

عام (١٩٩١). وتحمل الشركات المشمولة بهذه الاستثمارات أسماء تجارية وطنية مثل هوندا وهي كلمة يابانية، وڤولكس واكن كلمة ألمانية، وشل هولندية، ونستلة سويسرية وميشيلن فرنسية[٦].

إن استثمارات حقيقة الأوراق المالية هي ملكيات أسهم أو صكوك مصممة من أجل الحصول على حصص أو فائدة بدلاً من ممارسة الرقابة على استخدام التسهيلات الأجنبية. في نهاية عام (١٩٩١م) كان الأمريكان يملكون حوالي (٦-٣) مليار دولار من الأسهم والسندات الأجنبية، وكان الأجانب يملكون حوالي (٧١٤) مليار دولار من السندات المالية الأمريكية. يرتبط الحجم الضخم جداً لما يملكه الأجانب بالمقارنة مع ما يملكه الأمريكان بعجز الميزانية والعجز التجاري السالفي الذكر، بيد أنه كان هناك فرق مماثل (رغم أنه أقل) عام (١٩٨٠) قبل ظهور ذينك العجزين. فهناك أسباب عديدة لحدوث مثل هذا الفرق بما في ذلك حجم الاقتصاد الأمريكي. إذ إن الشركات الأمريكية أكبر من نظيراتها الأجنبيات، وتصدر بالتالي كميات أكبر من الأسهم والسندات، وهناك أسواق نشطة لتلك السندات المالية تجعل بيعها وشراءها أمراًيسيراً. فضلاً عن أنه ينبغي على الشركات الأمريكية أن تبث معلومات أكثر من شركات البلدان الأخرى، الأمر الذي يجعل من الأسهل نوعاً ما على المستثمرين تقييم مجازفاتهم وآفاقهم.

هناك بعض السندات المذكورة في الجدول (٨-١) تمثل استثمارات حقيبة الأوراق المالية. وتتضمن السندات التي يملكها الأجانب والتي ترد في تقارير مصارف الولايات المتحدة إيداعات وسندات قصيرة الأجل تملكها مصارف أجنبية،

---

(٦) إن الاستثمارات المباشرة للولايات المتحدة وللشركات الأجنبية مُدرجة في الجدول بكلفة الإبدال بدلاً من الكلفة الحقيقية للإمتلاك. لذلك من المستحيل إجراء مقارنة دقيقة بين الكميات السنوية للاستثمار المباشر والتغير الذي يحصل في الكميات الموجودة من سنة إلى سنة.

وتمثّل بعض سندات سكان الولايات المتحدة الموافقة لتلك التي تملكها الأجانب الإيداعات الموضوعة في المصارف الأجنبية. ولكنّ معظم السندات الواردة في تقارير مصارف الولايات المتحدة هي القروض التي تقدمها المصارف إلى الأجانب. بدأت القروض تنمو في ستينات القرن العشرين وأصبحت أكبر بكثير في سبعينات القرن نفسه عندما اقترضت بلدان أجنبية عديدة مبالغ طائلة لتعالج إشكالات مالية نجمت عن ارتفاع أسعار النفط. وسوف نتحدث أكثر عن هذه الأمور عندما نلقي نظرة على أزمة الديون والجهود التالية لمعالجتها.

الجدول (٨-٢) : الاستثمار والانتاج متعدد الجنسيات، ١٩٨٩م
(الموجودات والمبيعات مقدرة بمليارات الدولارات،
أما المستخدمون فيقدرون بآلاف العمال)

الفئـــة	الموجودات(الأصول)	المبيعات	الاستخدام
فروع أجنبية لشركات أمريكية	١٣١٤ دولاراً	١٢٦٦ دولاراً	٦٦٢١
موقع الفرع :			
أوربا	٠٦٥٨	٠٦٥٩	٢٧٠٨
كندا	٠١٩٢	٠١٨٣	٠٩٤٥
اليابان	٠١٣٣	٠١٣٨	٠٣٨٨
أمريكا اللاتينية	٠١٦٣	٠١١٣	١٣٠١
البلدان الأخرى كلها	٠١٦٨	٠١٧٣	١٢٧٩
صناعة الفرع :			
تصنيع	٠٤٩١	٠٦٤١	٤١٨٩
نفط	٠١٩٣	٠٢٢٤	٠٢٩١
تجارة	٠١٣٢	٠٢٦١	١١٦٢
تمويل، وعقارات[أ]	٠٤٠٣	٠٠٥٩	٠١٦٠
أمور أخرى	٠٠٩٤	٠٠٨١	٠٨٢٠
فروع أمريكية لشركات أجنبية	٠١٤٠٢	١٠٤١	٤٤٤٠
موقع الشركة الأم :			
أوربا			
كندا	٦٨٦	٥٣٨	٢٦٣٦
اليابان	٢٠١	١١٧	٧٥٥
البلدان الأخرى كلها	٣٢٨	٢٦٧	٥٠٤
صناعة الفرع :	١٨٧	١١٩	٥٤٥
تصنيع	٣٦٧	٣٤٧	٢١٢٣
نفط	٠٩١	٠٩٢	٠١٣٥
تجارة	١٨٠	٤١٥	١٢٠٩
تمويل وعقارات[أ]	٦٤٢	١١٢	٠٢٤٣
أمور أخرى	١٢٢	٠٧٥	٠٧٢٩

المصدر: وزارة التجارة الأمريكية، مسح للعمل الجاري، تموز، ١٩٩١ وتشرين أول، ١٩٩١. ربما يؤول التفصيل إلى زيادة الإجمالي بسبب تدوير الأرقام.

(آ) ماعدا الصناعة المصرفية.

الانتاج المتعدد الجنسيات وفرض الضرائب عبر الحدود القومية

لا تُعدُّ الشركة متعددة الجنسيات ظاهرة جديدة. إذا كان لبعض الشركات الأمريكية معامل في البلدان الأخرى قبل الحرب العالمية الأولى. ومن الأمثلة المعروفة شركة سنجر لآلات الخياطة وشركة فورد للسيارات. وقد أصبحت هذه الظاهرة، على أية حال، أكثر شيوعاً بعد الحرب العالمية الثانية، إذ لا تكاد تجد شركة كبرى ليس لها فروع في بلدان أخرى.

تقوم حكومة الولايات المتحدة بجمع معطيات مفصلة عن الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية، وعن الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية. يتضمن الجدول (٨-٢) خلاصة لهذه المعطيات. يبين هذا الجدول إجمالي الموجودات والأصوال، وإجمالي المبيعات وعدد المستخدمين، مصنفة كلها حسب المنطقة وحسب الأنشطة.

بلغ إجمالي موجودات الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية (١٣١٤) مليار دولار عام ١٩٨٩م، وهو ضعف رقم الاستثمارات المباشرة المدرجة في الجدول (٨-١). ذلك لأن الرقم الموجود في الجدول (٨-٢) يعود إلى إجمالي الأصول للفروع الأجنبية، في حين يعود الرقم الموجود في الجدول (٨-١) إلى كميات التمويل المقدمة من الشركات الأم. تنمي الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية بعضاً من رأس مالها عن طريق إصدار سندات مالية، وبفضل الاقتراض من المصارف؛ إنها لا تعتمد اعتماداً كلياً على الشركات الأم. لدى تقدير الفروع

الأجنبية للشركات الأمريكية بما لديها من أصول (موجودات) ومبيعات واستخدام نجد أنها مركزة في التصنيع وفي البلدان المتطورة (مثل أوربا الغربية، وكندا، واليابان) التي لديها أكبر الأسواق. أما التوزيع فهو مختلف قليلاً فيما يتعلق بالفروع الأجنبية للشركات الأمريكية. إذ يأتي معظمها من بلدان متطورة أخرى، بيد أن التصنيع يعد أقل أهمية إذا ما قدر بالموجودات والمبيعات. تتضمن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الولايات المتحدة مبيعات كبيرة للممتلكات التجارية بما فيه مباني المكاتب ومراكز التَّبَضُّع والفنادق، وتنخرط الشركلات الأجنبية بأنشطة مالية واسعة بما فيها التأمين والصناعة المصرفية.

تظهر الأهمية الاقتصادية للانتاج المتعدد الجنسيات بفضل بعض المقارنات البسيطة. فمبيعات الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية بلغت (١٢٦٦) مليار دولار كما ورد في الجدول (٨-٢)، يمكن مقارنتها بمبيعات الشركات الأم لهذه الفروع والتي بلغت (٣١٣٣) مليار دولار[٧]. وهكذا فإن الفروع قد حققت حوالي (٣٠ ٪) من إجمالي مبيعات الشركات الأم وفروعها. فضلاً عن أن الفروع حققت حوالي (٨٠ ٪) من مجموع المبيعات خارج الولايات المتحدة، وبعبارة أخرى فإن مبيعات الفروع في الأسواق الأجنبية بلغت أربعة أضعاف صادرات شركاتها الأم. إذ كانت، في واقع الأمر، أكبر بكثير من إجمالي صادرات الولايات المتحدة. كما يمكن مقارنة عدد المستخدمين في الفروع الخارجية والذي بلغ (٦,٦) مليون عامل حسبما ورد في الجدول (٨-٢) بعدد المستخدمين في شركاتها الأم والذي بلغ (١٨,٧) مليون عامل. نرى أن الفروع قد استخدمت أكثر من ربع إجمالي عدد العمال في العالم التابعين لهذه الشركات. ولنجر المقارنة بشكل آخر، إذ نضع عاملاً أجنبياً واحداً استخدم من قبل من الفروع مقابل كل ثلاثة عمال استخدموا من

(٧) لم تذكر مبيعات الشركات الأم في الجدول (٨-٢)، ولكن أتينا بها من المصدر نفسه الذي أخذنا منه معلومات الجدول ذاته.

قبل الشركة الأم في الولايات المتحدة، فإننا نجد أن الرقم الموافق لذلك فيما يتعلق بالتصنيع أقرب إلى نسبة عامل أجنبي واحد مقابل كل عامل في الولايات المتحدة[٨]. ما زالت هذه الأرقام مستقرة تقريباً منذ أكثر من عقد من الزمن.

هنالك شركات أمريكية تحصل على أكثر من ربع مكاسبها من فروعها الخارجية بما في ذلك شركات الكوكا - كولا، والكولجيت - بالموليف، وفورد، وجنرال إلتكريك، والـ IBM، وزيروكس (Zerox). يُنتج عدد من هذه الشركات مثل الـ IBM وزيروكس سلعاً تستخدم تقنيات جديدة؛ والعديد منها مثل الكوكا - كولا، والكولجيت - بالموليف تُسوِّق سلعاً استهلاكية بأسماء تجارية مشهورة. سوف ندرس هذه النقطة ثانية.

عندما ننظر إلى الولايات المتحدة كبلد مضيف، فإنه يغدو من الأصعب مقارنة أنشطة الشركات الأم والشركات الفروع لأن الشركات الأم تأتي من بلدان عديدة، وليس لدينا أرقام لمبيعات الشركات الأم أو المستخدمين لديها. ولكننا نستطيع مقارنة الأرقام العائدة للفروع الأمريكية مع الأرقام الموافقة لها العائدة للاقتصاد الأمريكي برمته. وهكذا فإن الـ (٤,٤) مليون عامل لدى الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية عام (١٩٨٩) قد بلغوا (٤,٨٪) من إجمالي الاستخدام في الأعمال التجارية والصناعية في الولايات المتحدة، وما زالت هذه النسبة المئوية تنمو بسرعة. ففي عام (١٩٧٧م)، مثلاً، استخدمت الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية فقط (١,٢) مليون عامل أو (١,٧٪) من إجمالي الاستخدام

(٨) عندما نقارن أرقام المبيعات والمستخدمين مع أرقام الاقتصاد الأمريكي كله وليس فقط مع أرقام الشركات الأم، سوف نجد أن هذه الأرقام أقل مما ذكرنا ولكنها على أية حال تظل ذات أهمية. ففي عام (١٩٨٩م) استخدمت الأعمال اللا مصرفية في الولايات المتحدة (ما عدا فروع الولايات المتحدة للشركات الأجنبية) (٨٧,٥) مليون عامل بالمقارنة مع (٦,٦) مليون عامل استخدمتهم الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية، واستخدمت الشركات الصانعة (١٧,٦) مليون عامل بالمقارنة مع (٤,٢) مليون عامل استخدمتهم الفروع الخارجية. وهكذا فإنه في مجال التصنيع كان يُستخدم عامل أجنبي واحد لقاء كل أربعة عمال في الولايات المتحدة.

الأمريكي في الأعمال التجارية والصناعية. فضلاً عن أن (١,٢) مليون عامل استخدمتهم الفروع في التصنيع قد بلغوا (١٠ ٪) من الإجمالي الموافق لهذا الرقم فيما يتعلق بالاقتصاد الأمريكي برمته.

الأسباب الداعية للانتاج المتعدد الجنسيات:

لماذا تمتلك الشركات معامل وتبنيها في بلدان أخرى بدلاً من توسيع أعمالها في الوطن؟ هنالك أسباب بسيطة تتداعى إلى الذهن، وتناسب بعض الحالات بسهولة.

فمثلاً لا يمكن إنتاج نفط بدون حقول نفط، ولا يمكن إنتاج النحاس أو الألمنيوم في بلدان ليس فيها خامات تلك المعادن. فالشركات العاملة في الصناعات الاستخراجية سوف تذهب حيث يمكن أن تجد المعادن التي تحتاجها. وتعليلات مماثلة يمكن طرحها لتفسير هجرة التصنيع الدولية. فالشركات المنتجة لسلع ذات كثافة عمالية سوف تهاجر إلى بلدان وفيرة العمالة، حيث كلفة العمالة منخفضة حتى بعد أخذ الفروق في القدرة الانتاجية بعين الاعتبار. والشركات التي تنتج سلعاً كلفة شحنها عالية مثل الأطعمة المصنعة والتجهيزات المنزلية ذات الحجم الكبير بالمقارنة مع قيمتها، سوف تقيم مصانع قريبة لأسواقها الكبيرة. والشركات التي تواجه تعرفة عالية أو أية حواجز تجارية أخرى تحول دون وصولها إلى سوق خارجية كبيرة، يمكنها غالباً القفز فوق هذه الحواجز عن طريق بناء معمل في الجانب الآخر حتى وإن كانت كلفة الانتاج هناك أعلى. وهكذا فإن شركات هوندا ونيسان وتويوتا شرعت بصنع السيارات في الولايات المتحدة للتغلب على القيود المفروضة على عدد السيارات التي يمكن لهذه الشركات إحضارها من اليابان[٩].

---

(٩) لقد غيرت النتيجة صيغة الحوار حول الواردات من السيارات اليابانية. فباستمالة الشركات اليابانية كي تقوم بتجميع السيارات في أمريكا الشمالية وأوربا مستخدمة أعداداً كبيرة من القطع والمكونات المنتجة في اليابان، فقد أدت القيود الأمريكية والأوربية المفروضة على السيارات اليابانية إلى المطالبة بفرض قيود على الواردات من القطع والمكونات. وسوف نعود إلى هذا التصور وبعض نتائجه الغريبة عندما نراجع القضايا الحديثة في السياسة التجارية.

التفسيرات السابقة مفيدة، ولكنها ناقصة. إنها تفسر السبب الذي من أجله سوف يتركز النشاط الاقتصادي في أمكنة معينة - كبلدان ذات أسواق كبيرة، أو حيث الموارد الطبيعية النادرة، أو الوفرة في الأيدي العاملة الرخيصة. بيد أنها لا تفسر سبب نجاح الشركات الأجنبية أكثر من الشركات المحلية في استثمار الأسواق وتطوير الموارد، رغم فروق اللغة والقانون والعادات التي ينبغي أن تكون في صالح الشركات المحلية. لماذا نجحت شركات السيارات اليابانية نجاحاً كبيراً في السوق الأمريكية؟ لماذا طُوِّرت حقول النفط في الشرق الأوسط بفضل الشركات الأمريكية والبريطانية والفرنسية والهولندية بدلاً من شركات محلية؟

من الواضح أن لدى الشركات الأجنبية المنخرطة في هذا المجال ميزات خاصة على منافساتها المحليات. فربما يكون لديها سهولة أكبر في الحصول على رأس المال من بلدانها الأم والمصادر الأجنبية. وربما تدعمهم أحياناً حكوماتهم القومية. بيد أن هناك ميزات أخرى أهم من هذه. وبإلقاء نظرة على الشركات المدرجة فيما سبق، لن يكون من الصعب معرفة هذه الخصائص. إذ لدى بعض الشركات ميزات تقنية - منتجات أفضل، أو معالجات أفضل، أو كليهما. وبعض الشركات لديها خط إنتاجي مشهور. إذ بنت أسواقها الخارجية عن طريق تصدير منتجات صنعت في الوطن، ثم استدارت إلى الانتاج المتعدد الجنسيات عندما أصبحت أسواقها الخارجية كبيرة جداً بحيث أتاحت لها استغلال اقتصاد وفورات الحجم.

ينبغي لأي تفسير للانتاج متعدد الجنسيات أن يركز على الظواهر ذاتها التي استخدمت لتفسير تجارة الصناعة الداخلية في الفصل (٧). إن المنتجات المتنوعة، والميزات التقنية، واقتصاد وفورات الحجم كلها تعطي الشركات الكبيرة المستقرة ميزة تنافسية على الشركات المحلية الأحدث والأصغر. وبالعودة إلى حالة الوِدجات المدروسة في الفصل (٧) نجد أن شركة إيطالية يمكن أن تصنع ودجات في فرنسا لتباع في إيطاليا كما تباع في فرنسا، لأن ودجاتها تختلف اختلافاً كافياً عن

الودجات الأخرى التي تُنتجها شركات أخرى. وإذا ما استبدلنا السيارات بالودجات يمكننا أن نروي حكاية شركة هوندا، وشركة نيسان، وشركة تويوتا في السوق الأمريكية. وليس ضرورياً أن تكون الميزة الخاصة لشركة ما دائمة، بل ينبغي أن تستمر زمناً يكفي لجعل الشركة توطد نفسها بفضل الاستثمار الفعال للقسمات الخاصة لمنتجاتها أو للمعالم الخاصة للبيئة المحلية - الوصول إلى المواد الخام، أو انخفاض كلفة العمالة، أو الحماية المقدمة عن طريق الحواجز التجارية.

تكاليف الانتاج المتعدد الجنسيات ومنافعه :

لقد أدى الانتاج المتعدد الجنسيات إلى جدل كثير ومشكلات سياسية عديدة. إذ إن الشركات المتعددة الجنسيات تواجه نقداً صريحاً في الوطن وفي البلدان المضيفة على حد سواء، وإن بعض النقد الذي كان يوجه إلى شركات الولايات المتحدة في البلدان الأخرى، يوجه الآن إلى الشركات الأجنبية في الولايات المتحدة.

يبدو أن محاسن الانتاج المتعدد الجنسيات، من وجهة نظر عالمية، تطغى على مساوئه. فأنشطة الشركات المتعدد الجنسيات تنزع إلى زيادة كفاءة الاقتصاد العالمي ومرونته بفضل جعل استخدام الموارد، وبالتالي، الأنماط التجارية أكثر حساسية للتكاليف النسبية. إذ عندما ترتفع التكاليف في بلد ما بالمقارنة مع البلدان الأخرى، فإنه يكون لدى جميع الشركات الحافز نفسه لإيجاد مصادر إمداد بديلة. بيد أن الشركات المتعددة الجنسيات أقدر على الحركة الأسرع والأبعد مدى من سواها. فالشركة التي ليس لها فروع في الخارج عليها أن تبدأ بالبحث عن موردِّين جدد وتعقد معهم صفقات. كما ينبغي عليها أن تزن كلفة فسخ العلاقات مع الموردِّين القدامى، التي ربما ترغب في إعادتها إذا ما تغيرت ظروف التكاليف وشروطها مرةً أخرى. أما الشركات المتعددة الجنسيات فليس لديها مثل هذه الإشكالات. إذ يمكنهم تحويل الطلبات والإنتاج من فرع إلى آخر. فضلاً عن أنها تميل دائماً لمراقبة الأسعار والتكاليف النسبية عن كثب لأنها تقوم بأعمال في أماكن عديدة.

ليست مرونة الشركات غير محدودة. إذ يمكن لشركة متعددة الجنسيات أن تسارع إلى إغلاق معمل في بلد عالي التكاليف أو إلى تسريح العمال خشية قيام حكومة ذلك البلد بمعاقبة تلك الشركة. وبما أن مدراء الشركات المتعددة الجنسيات يؤكدون هذه المصاعب، فإن بعض المراقبين قد استخلصوا أن الشركات المتعددة الجنسيات غير حساسة لظروف التكاليف وشروطها وربما تفشل في إجراء التعديلات المناسبة. بيد أنه يمكن صف البيّنات على الجانب الآخر. يدعي قادة العمال أن للشركات المتعددة الجنسيات قدرة مساومة غير عادية خصوصاً في المفاوضات حول الأجور لأنها تستطيع إغلاق المعامل عندما تخرج تكاليف العمالة عن الخط، فبإمكانها إعادة توزيع الانتاج دون أن توقفه. والحقيقة، كما جرت العادة، تقع بين الحدين القُصويين. فلدى الشركات المتعددة الجنسيات مرونة أكثر من المنتجين المحليين، ولكنها أقل مرونة مما يعتقد نقادها والمعبجون بها. فهي، بالموازنة إذن، ترفد الكفاءة بفضل رفع قدرة استجابة الناتج والتدفقات التجارية إلى التغيرات التي تحصل في التكاليف المقارنة، وبفضل رعاية الحركة الدولية لرأس المال والتكنولوجيا والمواهب الإدارية وتشجيعها.

تعبر الحكومات عما يساورها من قلق، تماماً كقادة العمال، تجاه الشركات المتعددة الجنسيات، لأن هذه الشركات تستطيع أن تتصرف بطرق تحد من قدرة الحكومة على متابعة أهداف سياسياة معينة. إن تطور الصناعة المصرفية الدولية، على سبيل المثال، قد عززت التنقلية الدولية لرأس المال وسوف نرى عما قريب أن التنقلية العالية لرأس المال تقلل من فاعلية السياسية النقدية تحت أسعار الصرف الثابتة وتقلل من فاعلية السياسة المالية تحت أسعار الصرف العائمة. فضلاً عن أن الشركات الحرّة يمكنها إحباط محاولة الحكومة تنظيم العمل التجاري والصناعي المحلي أو فرض ضرائب أعلى مما تستطيع بلدان أخرى أن تفعل لأن هذه الشركات تستطيع أن تنتقل إلى بيئات أكثر تجانساً وملاءمة. فهذا الخيار متوفر لدى أية شركة متعددة الجنسيات بسبب خبرتها في ربط المعامل والأسواق المتباعدة في أنحاء العالم.

ليست الشركات المتعددة الجنسيات مضطرة دائماً للانتقال لتخفيف أثر الفروق فيما بين الأنظمة السياسية عبر البلدان المختلفة.

إذ يمكنها التعامل بطريقة «أسعار التحويل»، وهي الأسعار التي تمر بها السلع من معمل إلى معمل ضمن شركة واحدة. فشركة لها فرع في بلد فيه الضرائب عالية يمكنها توجيه تعليمات إلى الفرع بأن يطلب أسعاراً منخفضة لقاء السلع التي تباع لفرع الشركة في بلد فيه الضرائب منخفضة. وعندما تباع السلع ثانية إلى المشتري النهائي، سواء بمعالجة إضافية أو بدون أية معالجة، فإن الأرباح تعود على الفرع الموجود في البلد ذات الضرائب المنخفضة، وهكذا تتهرب من الضريبة التي فرضها البلد ذات الضرائب العالية. هناك بعض الحكومات تحاول تنظيم عملية تحديد أسعار التحويل ولكنها نادراً ما تملك المعلومات الكافية لتحقيق ذلك بفاعلية.

يمكن أن يكون للسياسات التجارية نتائج غير متوقعة عندما تكون الشركات المتعددة الجنسيات مشمولة فيها. إذ إن فرض تعرفة لحماية الشركات المحلية من المنافسة الأجنبية يمكن أن يجذب الشرات الأجنبية إلى الاقتصاد المحلي. وقد حدث هذا في ستينات القرن العشرين عندما أقامت شركات الولايات المتحدة معامل في أوربا لخدمة السوق الداخلية الكبيرة للجماعة الاقتصادية الأوربية (EEC). لم ترفع التعرفات في ذلك المثال الخاص، بيد أن الشركات الأمريكية وضعت في موقف تنافسي لغير صالحها بالمقارنة مع الشركات الأوربية فسعت للتغلب على هذا الوضع عن طريق الاستثمار في أوربا. وبالمثل، شرعت الشركات اليابانية، في ستينات القرن العشرين، بتصنيع السيارات في الولايات المتحدة لأن الولايات المتحدة قيَّدت عدد السيارات التي يمكن استيرادها من اليابان.

عندما يقفز الغرباء فوق الحواجز التجارية وينشئون معامل داخل هذه الحواجز، تظل الحواجز قادرة على حماية دخول عوامل الانتاج المستخدمة بكثافة من قبل الصناعة المحمية. ولكن الحواجز هذه سوف تكف عن حماية دخول الشركات المحلية وحاملي أسهمها، تلك الحماية التي هي الهدف الأساس للسياسة.

يمكن أن تؤدي الفروق والاختلافات فيما بين السياسات القومية إلى جعل الشركات متعددة الجنسيات. ففي ستينات وسبعينات القرن العشرين أنشأت المصارف الأمريكية فروعاً لها في لندن وغيرها من المراكز المالية للتخلص من نتائج تحديد سقوف معدلات الفائدة وتنظيمات أخرى صدرت في الولايات المتحدة وضعت المصارف في وضع تنافسي لغير صالحها لدى محاولتها الحصول على ودائع أجنبيةوعقد قروض إجنبية. لهجرة المصارف نتيجتان: الأولى: إلقاء ضغط على السلطات الأمريكية لتخفيف القيود التي أدت إلى هجرة المصارف أو إلغائها؛ والثانية: دفع هذه السلطات إلى السماح بإقامة تسهيلات مصرفية دولية (IBFs) [International Banking Facilities] في الولايات المتحدة تستطيع المصارف المحلية والأجنبية استخدامها لتسيير أعمال دولية دون تلبية المتطلبات المفروضة على المصارف العاملة محلياً في الولايات المتحدة.

عندما تعمل الشركات في بلدان عديدة، تنشأ مشكلة أخرى، هي تنازع الحكومات على السلطة القانونية. لقد حدث العديد من مثل هذه النزاعات بسبب الجهود التي بذلتها الولايات المتحدة لتقييد التجارة مع الاتحاد السوفياتي. وحاولت واشنطن فرض أنظمتها على عمليات الشركات الأمريكية في أوربا، وعارضت الحكومات الأوربية ذلك بشدة. فقد قالوا إن الفرع الفرنسي لشركة أمريكية ينبغي أن يخضع للقانون الفرنسي ويكون بعيداً عن متناول القانون الأمريكي. وقد حدث نزاع شهير عام ١٩٧٩م بعد أن استولى الحرس الثوري الإيراني على السفارة الأمريكية في طهران؛ حيث وجهت الولايات المتحدة تعليمات للمصارف الأمريكية بتجميد حسابات الودائع الإيرانية لديها، بما في ذلك الودائع الموجودة في الفروع الأجنبية للمصارف الأمريكية. فعارضت الحكومة البريطانية ذلك قائلة إن فروع البنوك الأمريكية في لندن تخضع فقط لأوامر الحكومة البريطانية وليس لأوامر واشنطن.

تعبر بلدان مضيفة عديدة عن هموم إضافية تتعلق بالشركات الأجنبية حيث يتهمها النقاد بأنها تُفْسِدُ الاستقلال السياسي والاقتصادي، وتضعفه. وعندما يُسألون عما يعنونه بقولهم هذا، يلجأون إلى بلاغة الكلام حول الاستعمار الجديد وتدمير القيم الأصيلة لديهم. بيد أن هناك من هم أدق تعبيراً، إذ يقولون إن الشركات المتعددة الجنسيات تقاوم التوجيه أو الرقابة من قبل حكومات البلدان المضيفة، وتتدخل بتنفيذ السياسات الوطنية وخطط التنمية، وتتهرب من الضرائب المفروضة في البلد المضيف عن طريق اتباع أسلوب «أسعار التحويل». ويقولون أيضاً إن الشركات المتعددة الجنسيات تستغل الموارد الطبيعية للبلدان المضيفة استغلالاً غير عادل. إذ يقسمون العمل تقسيماً «غير متساو» ويرسخون ذلك التقسيم عن طريق استخراج المواد الخام في البلدان النامية وتصنيعها في البلدان المتقدمة، وتستخدم قدرتها على المساومة لانتزاع تنازلات من جانب واحد من حكومات البلدان المضيفة، بحيث تدفع الشركات القليل جداً لقاء المواد الخام التي تأخذها وتجرد الأجيال القادمة من أهل البلدان المضيفة من ميراثهم الشرعي عن طريق استخراج المواد الخام ونقلها خارج البلد بأسرع ما يمكن[١٠].

ما زالت البلدان تعبر عن مشاعر القلق هذه المتعلقة بالاستغلال، وتحديد أسعار التحويل، واستنزاف المواد الخام منذ سنين، بدءاً من كندا حتى استراليا، ومن فنزويلا حتى نيجيريا. وكانت استجابة الحكومات بإلغاء امتيازات النفط واستخراج المعادن طالبة مشاركة محلية في الفروع الجديدة للشركات الأجنبية، وبالاستيلاء على الفروع الأجنبية. فقد استولت العربية السعودية وفنزويلا وإيران وليبيا على الفروع المحلية لشركات النفط الأجنبية، ودفعت لها تعويضاً كاملاً أو جزئياً. وقد استولت المكسيك عليها منذ عقود من الزمن مثيرة بذلك نزاعاً طويلاً ومريراً مع الولايات المتحدة.

---

(١٠) تثير هذه الشكوى افتراضاً هاماً هو: كلما استخرجنا نفطاً أكثر اليوم كان السعر الحالي أدنى والسعر المستقبلي أعلى (إذ سيكون النفط أقل توفراً في المستقبل). إذن، هناك معدل مثالي لاستخراج النفط يعتمد على المطالب الحالية والمستقبلية وعلى الأهمية التي يوليها المستهلكون إلى الدخل المستقبلي بالمقارنة مع الدخل الحالي.

وتسمع الآن تذمرات من «تحديد أسعار التحويل» والتهرب من الضريبة في الولايات المتحدة نفسها حيث ارتفعت دخول الشركات الأجنبية بسرعة أقل بكثير من إجمالي مبياتها، الأمر الذي جعل البعض يتهم الشركات الأجنبية بأنها تستخدم «تحديد أسعار التحويل» المشوَّه للتهرب من الضرائب المفروضة في الولايات المتحدة.

ومثل مشاعر القلق هذه المتعلقة باستثمار المواد الخام، وميراث الأجيال القادمة أخذت تظهر في روسيا والجمهوريات الأخرى التي كانت تنضوي في إطار الاتحاد السوفياتي السابق، حيث برزت معارضة شديدة للاستثمار الأجنبي في صناعةالنفط. أما في الأماكن الأخرى في أوربا الوسطى والشرقية فقد تم التعبير عن هذه الهموم بأن المشاريع التي تملكها الدولة قد تحولت إلى القطاع الخاص عن طريق بيعها إلى الأجانب بأسعار مغرية.

لقد حدثت تغيُّرات هامة، على أية حال، في وجهات نظر العديد من البلدان النامية وسياساتها، بحيث شرعت ترحب بالاستثمارات الأجنبية المباشرة وتجتذبها بنشاط. ويعللون ذلك بأسباب ثلاثة: أولها، أن الاستثمار الأجنبي المباشر يزيد كتلة رأس المال في البلد المضيف، الأمر الذي يؤدي إلى خلق فرص عمل وإلى رفع الأجور. وثانيها، أن الشركات الأجنبية تؤهل القوة العاملة المحلية وهي في الوظيفة وتقدم العمال والإداريين المهرة الذين تحتاجهم الشركات المحلية. وثالثها، أنها تساعد على نقل اقتصاد البلد المضيف وسياستها الاقتصادية من التوجه الانطوائي الداخلي، مع التأكيد على حماية الأسواق المحلية، إلى التوجه الانفتاحي الخارجي، مع التأكيد على تطوير أسواق التصدير، بما فيها أسواق الشركات المتعددة الجنسيات.

لقد وصلنا، في الواقع، إلى نقطة غدت فيها الشركات المتعددة الجنسيات عرضة لنقد أشد وأقسى في بلدانها الأم أكثر من تعرضها للنقد في البلدان المضيفة. فاتحادات العمال تتهم الشركات المتعددة الجنسيات بأنها تحطم فرص العمل في

الوطن عندما تذهب إلى الخارج، سواء كان خروجها من أجل خدمة الأسواق الأجنبية أو من أجل إعادة السلع إلى الوطن الأم. من السهل فهم هذه الشكاوى، ولكن من الصعب تقييمها. فلا يمكن لوم العمال الذين يفقدون أعمالهم عندما تغلق شركة معملاً في مشيغان أو كاليفورنيا وتفتح معملاً في إسبانيا أو كوريا الجنوبية إذا ما اشتكوا من أن الشركة هذه قد دمَّرت وظائفهم. بيد أن الشركات تجيب على مثل هذه الشكوى أن التكاليف كانت عالية في الوطن الأم بحيث لم تعد قادرة على إنقاذ وظائف عمالها حتى ولو لم تفتح معامل في الخارج؛ بل تدعي هذه الشركات، فضلاً عن ذلك، بأنها تحمي الوظائف المحلية عندما تستورد أجزاء منخفضة الكلفة من فروعها الأجنبية من أجل أن تنافس بفعالية أكبر المستوردات من المنتجات الناجزة.

يلفت علماء الاقتصاد الذين يدرسون هذه القضايا الانتباه إلى النتائج غير المباشرة التي أهملها العمال والشركات على حد سواء. من هذه النتائج، أن بناء معمل في الخارج يمكن أن يرفع الدخول الأجنبية ويزيد الطلب على الصادرات من البلد الأم. مثل هذه النتيجة غالباً ما يُغضُّ الطرف عنها لأنه يمكن تصنيع الصادرات الإضافية من قبل شركة مختلفة وفرص العمل، التي تخلقها يمكن تعيينها في مدينة أخرى أو إقليم آخر. فضلاً عن أن الآثار الكاملة للإنتاج المتعدد الجنسيات على الاستخدام والأجور تعتمد على كثافات العوامل للسلع المعنية - تلك التي كانت تنتج في المعامل التي أغلقت، وتلك التي ارتفع الطلب الأجنبي عليها.

إشكالات فرض الضرائب عبر الحدود القومية

هنالك قضية أخرى تستحق الدراسة هنا ذلك لأنها تنشأ مباشرة من بحثنا في تنقلات رأس المال، وتطرح فرقاً معيناً سوف نحتاج إليه ثانية. هذه القضية هي: من ذا الذي ينبغي أن يفرض ضرائب الدخول الناجمة عن حركة رأس المال بما في

ذلك الدخول الناجمة عن الاستثمارات المباشرة، وما هي معدلات الضريبة التي ينبغي اختيارها؟

تدعي معظم الحكومات أن لها الحق في فرض ضرائب على الدخول التي تتولد في بلدانها، وممارسة ذلك الحق. ونادراً ما نوقش هذا الحق وفُنِّدَ، لأنه ينشأ جزئياً من العلاقة الأساسية بين الضرائب المجموعة والخدمات التي تقدمها الحكومة. هذه العلاقة رخوة. فالحكومة التي تأخذ دولاراً من دخلك لا تقدم لك بالضرورة خدمة بدولار. ومع ذلك فإن أولئك الذين يعيشون ويعملون ضمن بلد ما أو يملكون فيها ممتلكات تحميها قوانين تلك البلد يتلقون شيئاً من القيمة لقاء ضرائبهم التي يدفعونها.

وبتعميم تطبيق هذا المبدأ، تدعي الحكومات الحق في سن تشريعات ضريبية على كل الأفراد والشركات المقيمين ضمن حدودها بما في ذلك الفروع المحلية للشركات الأجنبية. ومن الناحية النموذجية، فإنها تفرض على تلك الفروع أنظمة ضريبية كتلك التي تفرضها على الشركات المحلية تماماً. وبعض الحكومات تعامل الفروع المحلية للشركات الأجنبية معاملة أفضل، على أية حال، بهدف جذب رأس المال الأجنبي، وبعضها يمارس التمييز ضدها رغم محاولات حكومات البلدان الأم لمنع هذا التمييز.

تتعلق المشكلة الرئيسة في مسألة فرض الضرائب عبر الحدود القومية بحق الوطن الأم، فهل ينبغي لحكومة الوطن الأم أن تفرض ضريبة على ما يكسبه مواطنوها في الخارج، بما في ذلك ما تحوله الفروع الأجنبية لشركات الوطن؟ معظم الحكومات تدعي هذا الحق وتمارسه مدعية بأنها تقدم حماية وخدمات لجميع مواطنيها حتى أولئك المقيمين في الخارج. فإذا كانت معدلات الضرائب الأجنبية أدنى من معدلات الحكومات الوطنية، وفوق ذلك، لا تفرض ضريبة على ما يكسبه مواطنوها في الخارج، فإنه سيكون لدى هؤلاء المواطنين حوافز غير مناسبة للاستثمار في بلدان غير أوطانهم.

وما أن نُسلّم بهذا الاحتمال حتى نجد لزاماً علينا أن نجيب على سؤال آخر: ما هو الحافز «غير المناسب»؟ يعتمد الجواب على منظور الحكومة. ففي الفصل الأول واجهنا منظورين: منظوراً عالمياً، ومنظوراً قومياً. وكلاهما يمكن تطبيقه على فرض الضرائب عبر الحدود القومية.

لننعم النظر في نموذج تنافسي من النوع المستخدم فيما سبق لدراسة آثار حركة رأس المال. (يمكننا استخدام نموذج ريكاردي معدل أو نموذج هيكشر - أوهلين، فالأمر سيان هنا). فبما أن العائد الحقيقي إلى رأس المال في كل بلد سوف يساوي المنتج الحدي لرأس المال، فإنه بالإمكان استخدام العائدات الحقيقية لقياس آثار حركة رأس المال على ناتج كل بلد وعلى الناتج العالمي.

وإذا ما تبنت الحكومات المنظور العالمي، وسعت لتحقيق ناتج عالمي أعظمي بغض النظر عن توزيعه، فإنها سوف لا ترغب في تثبيط تحركات رأس المال الناجمة عن الفروق في العائدات الحقيقية. وعندما يكون العائد إلى رأس المال في البلد (A) أعلى منه في البلد (B)، سوف يؤدي انتقال رأس المال من البلد (B) إلى البلد (A) إلى رفع الناتج في البلد (A) بنسبة أعلى من انخفاضه في البلد (B). لذلك، فإنه سوف يرفع الناتج العالمي. وبالعكس، فإن الحكومات ترغب في تثبيط تنقلات رأس المال التي لا تعكس الفروق في العائدات الحقيقية، لأنها سوف تؤدي إلى خفض الناتج العالمي. مثل هذه التحركات ربما تحدث، على أية حال، كلما اختلفت معدلات الضريبة من بلد إلى بلد.

لنفرض أن مئة دولار من رأس المال تكسب عشر دولارات في كل بلد، بيد أن نسبة الضريبة هي (٥٠ ٪) في البلد (A) و(٢٠ ٪) في البلد (B). فإذا لم تفرض البلد (A) ضريبة على دخول مواطنيها ذات المنشأ الخارجي، فإن مواطن البلد (A) يستطيع كسب خمس دولارات عن طريق الاستثمار في البلد (A) وثماني دولارات في عن طريق الاستثمار في البلد (B):

استثمار مئة دولار في البلد(A)		استثمار مئة دولار في البلد (B)	
الدخل قبل الضريبة	١٠ دولارات	الدخل قبل الضريبة	١٠ دولارات
الضريبة المدفوعة للبلد (A)	٠٥ دولارات	الضريبة المدفوعة للبلد (B)	٠٢ دولاراً
الدخل بعد الضريبة	٠٥ دوالارات	الدخل بعد الضريبة	٠٨ دولارات

هنالك حافز «غير مناسب» لمواطني البلد (A) كي يستثمروا في البلد (B) وينبغي على البلد (A) أن تتبنى سياسة ضريبية مختلفة. إذ عليها أن تفرض نسبتها الضريبية الخاصة بها على دخول مواطنيها الآتية من البلد (B) ولكن ينبغي أن تمنحهم سلفة لقاء الضرائب المدفوعة إلى البلد (B). تبين الملاحظة (٨-٢) هذا الأمر جبرياً، كما يتوضح بالحسابات التالية :

استثمار مئة دولار في البلد (B)	
الدخل قبل الضريبة	١٠ دولارات
الضريبة المدفوعة للبلد (B)	٠٢ دولاراً
الضريبة المدفوعة للبلد (A) :	
ضريبة مؤقتة (بنسبة ٥٠ ٪)	٠٥ دولارات
حسم رصيد لقاء الضريبة المدفوعة إلى البلد (B)	-٠٢ دولاراً
الضريبة الفعلية	٠٣ دولارات
الدخل بعد الضريبة	٠٥ دولارات

يُعد هذا النظام الضريبي حيادياً، من وجهة النظر العالمية، لأن المكاسب التي تتحقق بعد الضريبة هي نفسها في البلدين إذا كانت المكاسب قبل الضريبة واحدة فيهما.

يمكن لحكومة البلد (A)، على أية حال، أن تتبنى منظوراً قومياً بدلاً من ذلك، وتسعى لتحقيق الحد الأعظمي من الدخل لبلدها. عندئذ سوف تُثني مواطنيها عن الاستثمار في البلد (B) ما لم يُضف الاستثمار هناك إلى الدخل القومي للبلد (A) أكثر مما يضيف الاستثمار في البلد (A) ذاتها. وبما أن الضرائب المدفوعة للبلد (B) لا تضيف شيئاً إلى دخل البلد (A)، فإن حكومة البلد (A) سوف ترغب إلى مواطنيها الاستثمار في البلد (B) ما لم يستطيعوا تحقيق كسب أكبر بعد دفع الضرائب إلى البلد (B) مما يستطيعون كسبه قبل دفع الضرائب المفروضة على الدخل في الوطن.

فلنفرض أن (١٠٠) دولار من رأس المال تستطيع أن تكسب (٨) دولارات في البلد (A) و(١٠) دولارات في البلد (B)، وأن معدلات الضريبة هي نفسها كما كانت في السابق، أي (٥٠٪) في البلد (A) و(٢٠ ٪) في البلد (B). عندئذ يستطيع مواطن البلد (A) أن يكسب (٤) دولارات نتيجة استثماره في البلد (A) ولكنه يكسب (٨) دولارات نتيجة استثماره في البلد (B) :

استثمار (١٠٠) دولار في البلد(A)	استثمار (١٠٠) دولار في البلد (B)
الدخل قبل الضريبة........... ٨ دولارات	الدخل قبل الضريبة........ ١٠ دولارات
الضريبة المدفوعة للبلد (A) ٤ دولارات	الضريبة المدفوعة للبلد (B) ٢ دولاراً
الدخل بعد الضريبة .... ٤ دولارات	الدخل بعد الضريبة .... ٨ دولارات

سوف يرغب مواطنوا (A) في الاستثمار في البلد (B)، ولكن حكومة بلدهم لا تريدهم أن يفعلوا ذلك، لأن استثماراً في البلد (B) يضيف فقط (٨) دولارات إلى الدخل القومي للبلد (A) الذي هو ليس أكثر مما يضيفه الاستثمار في البلد (A) نفسه إلى دخل ذلك البلد.

إن السلفة الممنوحة لقاء الضرائب التي تُدفع إلى البلد (B) لا تخدم الهدف هنا. إذ سوف يكون الدخل بعد الضريبة، الناجم عن الاستثمار في البلد (B) خمس دولارات كما كان من قبل، وهي قيمة تزيد دولاراً واحداً عن الدخل بعد الضريبة نتيجة الاستثمار في البلد (A)، ومع ذلك يظل مواطنوا (A) راغبين في الاستثمار في البلد (B). ينبغي على البلد (A) أن تفرض معدلها الضريبي الخاص بها على دخول مواطنيهاالآتية من البلد (B)، ولكن ينبغي أيضاً أن تمنحهم حسماً بدلاً من السلفة لقاء الضرائب التي يدفعونها إلى البلد (B). هذا الأمر مبين في الملاحظة (٨-٢) ومفصل في الحسابات التالية :

استثمار (١٠٠) دولار في البلد (B)	
الدخل قبل الضريبة	١٠ دولارات
الضريبة المدفوعة للبلد (B)	٠٢ دولاراً
الضريبة المدفوعة للبلد (A) :	
الدخل من البلد (B)	١٠ دولارات
حسم من الضريبة المدفوعة إلى البلد (B)	-٢ دولاراً
الدخل الخاضع للضريبة من قبل البلد (A)	٨ دولارات
الضريبة الفعلية بمعدل (٥٠ ٪)	٤ دولارات
الدخل بعد الضريبة	٤ دولارات

هذا النظام حيادي من وجهة نظر البلد (A) لأن المكاسب الصافية بعد دفع الضريبة هي ذاتها كلما تساوت المكاسب الناجمة عن الاستثمار في البلد (A) قبل دفع الضرائب للبلد (A) مع المكاسب الآتية من البلد (B) بعد دفع الضرائب للبلد (B).

ما هي السياسة الضريبية الفعلية للولايات المتحدة؟ إنها سياسة عالمية وليست قومية، إذ إنها تسمح للمستثمرين بتقديم سلف على الضرائب الأجنبية لقاء الضرائب المستحقة لحكومة الولايات المتحدة. والواقع أنها تذهب إلى أبعد من ذلك. فالشركة التي تكسب من فرع أجنبي لها لا تلتزم بدفع ضرائب الولايات المتحدة على تلك المكاسب إذا ما استثمرتها في فرعها ذاك. إن دفع الضرائب يؤجل إلى أن يُؤتى بالدخل إلى الوطن. وباستثمار الدخل ذي المصدر الخارجي في الفرع الخارجي للشركة، فإن هذه الشركة تستطيع الحصول على ما يصل إلى قرض معفى من الضرائب من خزينة الولايات المتحدة. يعتمد حجم هذه المعونة الضمنية، على أية حال، على حجم الفرق بين معدلات الضريبة في الولايات المتحدة، وفي الخارج. فإذا كانت هذه المعدلات متساوية، فالشركة لا تدين لحكومة الولايات المتحدة بأية ضريبة، والفضل في ذلك إلى السلفة الضريبية، ولا تكون هناك أية معونة. وبما أن معدلات الضريبة المشتركة في البلدان الصناعية الأخرى لا تختلف كثيراً عن معدلات الضريبة في الولايات المتحدة فإن المعونة سوف تكون صغيرة.

خلاصة :

لدى تحليل الحركة الدولية لعوامل الانتاج، علينا أن نميِّز الآثار المترتبة على العوامل المتنقلة من تلك التي تترتب على العوامل الباقية في البلد المنشأ، وعلى العوامل المقيمة مبدئياً في البلد المضيف. ففي النموذج الريكاردي المعدل، مثلاً، يؤدي تنقل رأس المال إلى رفع العائد الحقيقي إلى رأس المال المتنقل وإلى رأس المال الباقي في موطنه، ولكنه يؤدي إلى خفض العائد إلى رأس المال المقيم مبدئياً في البلد المضيف. إنه يخفض الأجر الحقيقي في البلد المنشأ، ولكنه يرفع الأجر الحقيقي في البلد المضيف. وعندما تدفع عملية حركة عوامل الانتاج بفضل الفروق فيما بين المكاسب الحقيقية، والتي تُعزى بدورها إلى الفروق في المنتجات الحدية، فإن حركة عوامل الانتاج تؤدي إلى رفع الناتج العالمي وترفد بذلك الكفاءة العالمية. إذ ترفع هذه العوامل الناتج في البلد المضيف بنسبة أكبر مما تخفض الناتج في البلد الموطن.

ولتحليل حركة عوامل الانتاج بموجب نموذج هيكشر - أوهلين، علينا أن نعدل افتراضات النموذج للحيلولة دون توازن أسعار عوامل الانتاج. تعتمد آثار حركة عوامل الانتاج، على أية حال، على العقبة الخاصة التي تُستخدم للفصل بين أسعار هذه العوامل. ربما يُؤدي فرض تعرفة إلى إحداث حركة عوامل إنتاج تُسفر عن إزالة التجارة كلها، وينتهي البلد المضيف والبلد المنشأ كلاهما بميزات عوامل إنتاج متطابقة. وبالمقابل، يمكن أن يؤدي ارتكاس كشافات عوامل الانتاج حركة عوامل إنتاج تقيد نفسها بنفسها ولا تلغي التجارة، بل تسفر عن إلغاء ارتكاس عوامل الانتاج، بدلاً من ذلك، وتتيح التجارة إمكانية موازنة أسعار عوامل الانتاج. في كلا الحالتين، تسفر حركة عوامل الانتاج عن النتائج ذاتها في المكاسب الحقيقية، وتشبه هذه النتائج تلك التي تم الحصول عليها في النموذج الريكاردي المعدل.

إن النتائج التي لخصت حتى الآن جاءت من الحالات التي ترتبط فيها حركة رأس لمال بتشكل رأس المال. ترتفع كتلة رأس المال في البلد المضيف وتنخفض في البلد المنشأ. هذه حالات خاصة. تحدث حركة رأس المال كلما اكتسب سكان بلد ما سندات تجارية مستحقة على سكان البلد الآخر. فأولئك الذين يصدرون مثل هذه السندات يرهنون جزءاً من دخلهم المستقبلي من أجل أن يستثمروا أكثر أو يستهلكوا أكثر الآن.

عندما تشتري شركات بلد ما تسهيلات أو تنشئ تسهيلات تجارية أو صناعية في بلد آخر، فإن انتقال رأس المال هذا يوصف بأنه استثمار مباشر. ويؤدي إلى إنتاج متعدد الجنسيات. تؤكد تفسيرات هذه الظاهرة الميزات التنافسية التي تتمتع بها الشركات الكبيرة - مثل التقنيات العالية، وخطوط الانتاج الشهيرة - التي تمنحها أفضلية تنافسية على الشركات المحلية. يرفع الانتاج المتعدد الجنسيات كفاءة الاقتصاد الدولي ومرونته ويمكن أن يساعد على فتح اقتصاد قومي انطوائي داخلي.

الملاحظة ٨ – ٢

فرض الضرائب على الدخل ذي المصدر الخارجي

عندما يستثمر مواطنو البلد (A) في وطنهم فإنهم يكسبون (r_A) على كل دولار ويدفعون ضرائب إلى البلد (A) بنسبة (t_A). ويكون عائدهم بعد الضريبة $r_A\ (1 - t_A)$ وعندما يستثمرون في البلد (B) فإنهم يكسبون (r_B) على كل دولار ويدفعون ضرائب إلى البلد (B) بنسبة (t_B). ولأنهم يقيمون في البلد (A) فهم مدينون بضرائب إلى تلك البلد، أيضاً، والنسبة التي يدفعونها هي (t'_A)، وهكذا يكون عائدهم بعد الضرائب هو:

$r_B\ (1 - t_B - t'_A)$. يمكننا تحديد الفرق بين العوائد بعد الضرائب على النحو التالي :

$$D = r_b\ (1-t_B - t'_A) - r_A\ (1-t_A)$$

يستثمر مواطنو البلد (A) في البلد (B) كلما كانت (D) موجبة . فما هي النسبة (t'_A) التي ينبغي للبلد (A) أن تفرضها، مع معرفة نسبتي الضريبة الأخريين؟

إذا كانت البلد (A) تسعى لتحقيق دخل عالمي أعظمي، فإن عليها أن تشجع مواطنيها على الاستثمار في البلد (B) كلما كانت (r_B) أكبر من (r_A). لذلك عليها أن تفرض النسبة (t_A) على مكاسب مواطنيها من البلد (B) ولكن تسمح لهم بسلفة على الضرائب المدفوعة إلى البلد (B) لقاء الضرائب المدينون بها للبلد (A). وبالتالي فإنهم سوف يدفعون ($r_B t'_A = r_B t_A - r_B t_B$) إلى البلد (A) من أجل أن تكون ($t'_A = t_A - t_B$). وبالإبدال في تعريف (D) يكون لدينا :

$$D = r_B\ [1 - t_B - (t_A - t_B)] - r_A\ (1 - t_A) = (r_B - r_A)\ (1 - t_A)$$

وسوف تكون (D) موجبة وتدفع إلى الاستثمار في البلد (B) عندما تكون (r_B) أكبر من (r_A).

وإذا ما سعت البلد (A) لتحقيق دخل قومي أعظمي، فإن عليها أن تشجع مواطنيها على الاستثمار في البلد (B) فقط عندما تكون $r_B\ (1 - t_B)$ أكبر من (r_A) لأن الاستثمار في البلد (B) يضيف فقط $r_B\ (1 - t_B)$ إلى الدخل القومي في البلد (A). لذلك، ينبغي أن تفرض نسبة (t_A) على مكاسب مواطنيها من البلد (B) وتسمح لهم بحسم الضرائب المدفوعة إلى

البلد (B) قبل أن يحسبوا الضرائب المدينون بها للبلد (A). وبالتالي سوف يدفعون إلى البلد (A) $r_B\ t'_A = r_B\ (1 - t_B)\ t_A$ بحيث يكون $[t'_A = (1 - t_B)\ t_A]$. وبالإبدال في تعريف (D) يكون لدينا :

$$D = r_B\ [1 - t_b\ (1 - t_B)\ t_A] - r_A\ (1 - t_A) = [r_B\ (1 - t_B) - r_A]\ (1 - t_A)$$

وسوف تكون (D) موجبة وتدفع إلى الاستثمار في البلد (B) عندما تكون $(r_B\ (1 - t_B))$ أكبر من (r_A).

تتهم الشركات المتعددة الجنسيات في البلاد المضيفة بأنها تقاوم السياسات الوطنية وتتلاعب بتحديد أسعار التحويل لتقليل الضرائب إلى الحد الأدنى وتستخدم قدرتها على المساومة لانتزاع تنازلات من حكومات البلدان المضيفة. وتُتّهم في بلدانها الأم بأنها تأخذ المعامل والوظائف إلى الخارج وتضعف اتحادات العمال.

عندما تكسب الشركات والأفراد دخولاً من الخارج فإن على حكوماتهم أن تقرر كيف تفرض عليهم الضرائب. وما هي الحسميات التي ينبغي أن تجري على الضرائب المدفوعة للحكومات الأجنبية؟ فإذا ما تبنّت الحكومات منظوراً عالمياً وكانت تسعى إلى تحقيق دخل عالمي أعظمي، فإن عليها أن تمنح مواطنيها سلفاً على الضرائب المدفوعة للبلدان الأجنبية لقاء ما يترتب عليهم دفعه من ضرائب لبلادهم الأم. أما إذا تبنت منظوراً قومياً وكانت تسعى إلى تحقيق دخل قومي أعظمي، فإن عليها أن تكون أقل كرماً وتمنح مواطنيها حسومات بدلاً من السلف.

أسئلة وتمارين :

(١) كيف ستؤثر تعديلات أسواق العمالة المبيَّنة في الشكل (٨-٢) على الدخول الحقيقية لأصحاب الأراضي في بريطانيا والبرتغال؟ كيف تعدل جوابك إذا كان انتقال رأس المال من بريطانيا إلى البرتغال كبيراً بما يكفي لتحقيق توازن في العوائد الحقيقية إلى رأس المال؟

(٢) يقول النص إن بريطانيا سوف تملك رأس مال أكبر من البرتغال حتى بعد انتقال رأس المال إلى البرتغال والذي يحقق بسبب حجمه الكبير توازناً في العائدات الحقيقية إلى رأس المال. ويقول النص أيضاً إن بريطانيا سوف تستمر بإنتاج قماش أكثر من البرتغال. إشرح هذين القولين. (ربما يساعدك أن تتذكر فرضيتين : لدى البرتغال أرض أكثر من بريطانيا، ولكن لدى البلدين الكميات نفسها من العمالة).

(٣) عَدِّل الشكل (٨-٤) بجعل المنحنى (CC´) أكثر ميلاً من المنحنى (SS´)، وبإعادة رسم المنحنى (HH´). بين أن الفولاذ سوف يكون أكثر كثافة رأسمالية من الحنطة في البلد قليلة الرجال، ولكنه سوف يكون أقل كثافة رأسمالية من الحنطة في البلد كثيرة الرجال. فهل سوف يؤثر هذا التعديل على الاتجاه الذي سينتقل فيه رأس المال؟ وهل يُغير الآثار الناتجة عن حركة رأس المال؟ وهل يغير النتائج المترتبة على الأجور الحقيقية؟ اشرح ذلك.

(٤) عندما تتخصص بلدان تخصصاً كاملاً، فإن التجارة الحرة لا تستطيع موازنة أسعار عوامل الانتاج، وأن رأس المال سوف ينتقل من البلد ذات رأس المال الأكبر لقاء كل عامل إلى البلد ذات رأس المال الأقل لكل عامل. اشرح هذا الفرض.

(٥) إن شركة أمريكية تصدر منتجات صيدلانية إلى اليابان، تخطط لإقامة معمل آخر، وتدرس مواقع ثلاثة لهذا المعمل: كاليفورنيا، واليابان، وتايلاند. كيف يمكن أن يتأثر قرارها بخصائص منتجاتها وبخصائص البلدان الثلاثة وبسياسة الضرائب وسياسة التعرفات في تلك البلدان؟

(٦) إن استثماراً في البلد (A) سوف يعطي (٣٠) دولاراً سنوياً؛ وإن استثماراً في البلد (B) سوف يعطي (٤٠) دولاراً سنوياً. ومعدل الضريبة في البلد (A) هي (٣٠٪) وفي (B) (٢٠٪). أين سوف يستثمر مواطن البلد (A) إذا كانت هذه البلد تتبنى منظوراً عالمياً وتمنح سلفاً لقاء الضرائب الأجنبية المدفوعة؟ وأين سوف يستمثر هذا المواطن إذا كانت بلده تتبنى منظوراً قومياً وتمنح حسماً لقاء الضرائب الأجنبية المدفوعة؟ وكيف تتغير نتائجك إذا كان معدل الضريبة في البلد (B) هو (٤٠ ٪)؟

(٧) تريد شركة سويدية شراء شركة أمريكية هي الوحيدة التي تنتج نظام توجيه متقدم جداً تستخدمه وزارة الدفاع. فهل ينبغي أن تمنع الحكومة الأمريكية هذا البيع؟ هل هناك طرق أخرى لحماية التقنية المشمولة في الصفقة؟

- ٩ -

أدوات السياسة واستخداماتها

القضايا :

لقد شرحت النماذج التجارية التي بُسطت في الفصول السابقة فرضيتين اثنتين. في ظل الظروف التنافسية، تستطيع التجارة تحقيق الحد الأعظمي لقيمة الناتج العالمي، فضلاً عن كونها مربحة لكل بلد منخرطة في هذه التجارة. كما تخفف العوائق المفروضة من قبل خصائص العمال. ورأس المال، والموارد الطبيعية في بلد ما متيحة بذلك للأسر أن تستهلك مجموعات من السلع أفضل من تلك التي تستطيع البلد إنتاجها بنفسها. لننظر في جميع أنحاء العالم، فنجد أن جميع البلدان تستخدم التعرفة على الواردات، وأن العديد منها يستخدم حواجز تجارية أخرى، إضافة إلى أنه في معظم البلدان ترغب مجموعت سياسية واقتصادية هامة في مزيد من الحماية من المنافسة الأجنبية. فهل هناك خطأ ما في حالة التجارة الحرة؟

الجواب على هذا السؤال ذو شقين. بعض الآراء المشهورة المدافعة عن الحماية تنطوي على المغالطة ويمكن دحضها بسهولة من قبل المحللين الاقتصاديين. ومع ذلك فإن معقوليتها الظاهرة وشعبيتها السياسية تحصنها ضد المنطق الاقتصادي. وهناك آراء أخرى تعتمد التحليل، ولكن لا بد أن توصف بعناية، كما أنه من المحتمل دائماً تقريباً إظهار وجود طرق أقل كلفة لتحقيق الهدف السياسي ذاته. فالتعرفة وسواها من الحواجز التجارية، قد ثبت أنها في المقام الثاني من أفضل الأدوات السياسية.

لتوضيح هذين الافتراضين توضيحاً مقنعاً، علينا امتلاك الأدوات التي نحتاجها لتمثيل التعرفات والحواجز التجارية الأخرى وتحليلها، ومن ثم نستعمل هذه الأدوات لدراسة الآراء الرئيسة بشأن الحماية. لذلك سيهتم القسم الأول من هذا الفصل بعرض التعرفات والحواجز التجارية الأخرى. وسوف يركز على هذه القضايا :

* كيف تؤثر التعرفات على الأسعار، والناتج والأنماط التجارية، والرفاه الاقتصادي في الوطن وفي الخارج.

* كيف تؤثر التعرفات المفروضة على منتج معين على منتجي المنتجات الأخرى.

* كيف تختلف آثار الحصص (الكوتات) والحواجز التجارية الأخرى عن آثار التعرفات.

أما بقية الفصل فسوف تحلل بعض أشهر الآراء المتعلقة بالتعرفات وتبين لماذا تُعدُّ التعرفات ثاني أفضل الأدوات السياسية. وسوف يركز الجزء الثاني من الفصل على القضايا التالية :

* كيف تؤثر التعرفات على توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة.

* كيف يمكن للتعرفات أن تؤثر على توزيع الدخل المحلي.

* كيف يمكن للتعرفات أن تُعوِّضَ عن الجمودات الهيكلية.

في حين سوف تَتَبَّع الفصول التالية تطور السياسة التجارية في الولايات المتحدة والبلدان الكبرى الأخرى، ثم تلقي نظرة على القضايا الحالية في السياسة التجارية.

أدوات السياسة التجارية :

لدى الحكومات العديد من أدوات السياسة التجارية، والعديد من وسائل استخدامها. فبعضها يستخدم لرفع العائد، أو للتأثير في معدلات التبادل التجاري وبعضها يستخدم لتقييد الواردات أو تشجيع الصادرات.

عندما تفرض تعرفات على سلع مستوردة لا تُصنع في الوطن، فإنها تهدف بوضوح إلى رفع العائد بدلاً من حماية الصناعة المحلية. فالبلدان الأوربية، مثلاً، تفرض تعرفات على البن ومنتجات استوائية أخرى. إن الغاية ذاتها واضحة عندما تفرض ضريبة على سلعة مستوردة بالطريقة ذاتها التي تعامل بها نظيرتها المحلية. فالضرائب المفروضة على النبيذ، والمشروبات ومنتجات التبغ تعد أمثلة جيدة على هذه التعرفات التعويضية. إذ بدونها سوف تكون الضرائب المفروضة على السلع المحلية معيقة للمنتجين المحليين. هنالك عدد من البلدان تستخدم فرض تعرفات على الصادرات بهدف رفع العائد، ذاته. هذه الممارسة شائعة في البلدان النامية لأن التعرفات المفروضة على الصادرات تعد نسبياً سهلة الجمع (يحظر دستور الولايات المتحدة استخدام فرض التعرفات على الصادرات. فالولايات الجنوبية تخشى أن تموّل الحكومة الفيدرالية نفسها بفرض تعرفات تصدير على التبغ وغيره من الصادرات الجنوبية). تعد معظم التعرفات، على أية حال، وقائية في غايتها ونتائجها. فهي تهدف إلى الحث على الانتاج المحلي في الصناعات المحلية المنافسة للمستوردات.

تؤثر التعرفات على الكميات بفضل تأثيرها على الأسعار. وتعمل الإعانات بالطريقة ذاتها، وتستخدم أحياناً لتحريض الصادرات. تحاول الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارية (GATT)، وهي القانون الأساسي للسلوك الذي يحكم السياسات التجارية، تحريم إعانات الصادرات. ذلك لأن الإعانات يمكن أن تلغي النتائج الوقائية للتعرفات المفروضة على الواردات [ولأنها يمكن أن تؤدي إلى إعانات تنافسية من النوع الذي يخفض الرفاه، المشروح في الفصل (٧)]. ولكن

الحظر ليس فعّالاً تماماً. فهناك بلدان تقدم عوناً للصادرات بطريقة غير مباشرة. فهي تمنح قروضاً تصديرية بفائدة منخفضة، وتعامل المكاسب التصديرية معاملة الأفضل عندما تفرض ضرائب على الأرباح، وتقدم معونات للإنتاج في صناعاتها التصديرية بدلاً من إعانة الصادرات نفسها مباشرة.

تؤثر كوتات(*) المستوردات على الكميات تأثيراً مباشراً، بدلاً من أن تؤثر على المستورات ذاتها تأثيراً غير مباشر عن طريق تغيير الأسعار. والتحصيص هو تقييد مطلق يفرض على حجم سلعة مستوردة ما. وكانت واردات النفط في يوم من الأيام تخضع للتحصيص في الولايات المتحدة. وما زالت تقنن سلعاً زراعية عديدة مُغطّاة بدعم الأسعار المحلية. فلو لم يكن هناك مثل هذا التحصيص، فإنه يغدو من المستحيل دعم الأسعار المحلية للمنتجات الزراعية بدون دعم أسعارها العالمية، كما لا يمكن حصر منافع دعم الأسعار بالمزارعين المحليين.

وتتداخل عملية التحصيص، كغيرها من خطط التقنين المباشر للكميات، مع الكفاءة الاقتصادية؛ فالتغيرات في الأسعار التي تعكس التغيرات في ندرة السلعة لا يمكن أن تحدث ما ينبغي أن تحدثه من أثر على الكميات. فضلاً عن أنه من الصعب إدارة عمليات التحصيص إدارة عادلة. فإذا ما صدف أن كان امرؤ على رأس صف من المنتظرين عندما سلمت «البطاقات» وحصل على بطاقة تبين نصيبه في «تحصيص» الاستيراد، فإنه يجني ربحاً مفاجئاً كبيراً. أما إذا كان المرء ممن يُسلّمون هذه البطاقات، فإن ذلك سوف يغريه في الحصول على شيء من الربح لنفسه. فالتخصيص إذن يولد الفساد. فإذا ما وُزّعت الحصص على مُوَرّدين أجانب باستخدام أسهم السوق المقيدة بفترة أساس فإن الموردين القدامى يحصلون على منافع أكثر من الموردين الجدد حتى وإن كان الجُدُد أكثر كفاءة.

---

* الكوتا: هو نظام تعيين الحصص في الاستيراد والتصدير. ولهذا سوف أستخدم مصطلح «التحصيص» بدلاً من مصطلح «الكوتا».

لقد حظرت اتفاقية الجات (GATT) الحصص لأن التحصيص يتعارض مع كفاءة الاقتصاد ويولد المظالم. بيد أن هناك استثناءات هامة في هذا الحظر، تشمل استثناء مارسته الولايات المتحدة لتعليل فرضها التحصيص على المنتجات الزراعية. فضلاً عن أن بعض البلدان بما فيها الولايات المتحدة قد أقنعت زملاءها التجاريين بفرض قيود تصدير «اختيارية»، والتي تشبه في معظم نتائجها فرض التحصيص على المستوردات (فيما خلا توزيع الأرباح غير المتوقعة).

تعد التعرفات والإعانات والحصص واضحة تماماً. إذ بالرغم من صعوبة تقدير آثارها على الأسعار والنواتج وتدفقات التجارة، فليس من الصعب التعرف عليها وعلى أهدافها. إن الأشكال الأخرى من التدخل أقل وضوحاً منها.

معظم البلدان تنظم المنتجات ومعالجاتها لأسباب صحية، وبهدف تأمين السلامة، والحفاظ على النوعية البيئية الجيدة، كما تنظم الواردات للأغراض والأسباب ذاتها. وفي أغلب الأحيان، على أية حال، تكتب الأنظمة أو تُدار بطرق تتسم بالتمييز ضد الواردات بحيث تصبح هذه الأنظمة وقائية. فالقيود التي تفرض على منتجات اللحوم والنباتات والمقصود بها إبعاد الأمراض والأوبئة، تستخدم لحماية المزارعين المحليين. والقوانين المتعلقة بالتغليف والتصنيف تستخدم بهدف جعل المنتجات الأجنبية مكلفة جداً بحيث لا يستطيع منتجوها إدخالها إلى الأسواق المحلية.

تمنح الحكومات ميزات هامة إلى الشركات المحلية عندما تشتري سلعاً أو خدمات لنفسها، وربما تكون هذه الميزات أهم الحواجز التجارية. تعد الحكومات أكبر المشترين لسلع مصنعة عديدة، خصوصاً في البلدان التي يُقدم فيها القطاع العام، وسائل النقل العام ووسائطه، والاتصالات، والكهرباء. فهي تشتري سيارات وطائرات، وأجهزة الاتصالات عن بعد من سلكية ولا سلكية ومعامل توليد الطاقة إلى جانب التجهيزات العسكرية والأسلحة. ففي الولايات المتحدة، لدى الوكالات الفيدرالية والولاياتية على حد سواء أنظمة تقول «اشتر ما هو

أمريكي» محابية بذلك الشركات الأهلية الساعية إلى عقد صفقات حكومية. بحيث لا تستطيع شركة أجنبية أن تربح العرض إلا إذا كان السعر الأدنى الذي تقدمه الشركة المحلية أعلى من السعر الأدنى الذي تقدمه الشركة الأجنبية بأكثر من الهامش المحدد لذلك علما بأن هذه الهوامش عالية جداً؛ فهي تبلغ في بعض البرامج الفيدرالية (٥٠٪) وهو رقم أعلى من ضعف التعرفة النموذجية التي سنبينها فيما بعد في هذا الفصل. وتعد الأمور في بعض البلدان الأجنبية أسوأ من ذلك حيث يمكن فتح العقود بدون عروض منافسة وحتى، عندما تستدرج عروض، لا تحدد هوامش للتفضيل أو تعلن. ولتعقيد مشكلة العارض الأجنبي توضع المواصفات بحيث تناسب الشركات المحلية عن عمد.

على الرغم من وضوح التعريفات بالمقارنة مع هذه الأساليب فإن أثرها يمكن أن يعتمد على القرارات التي يتخذها مفتش الجمارك على رصيف الميناء. إذ يمكن فرض ضريبة عالية أومنخفضة على منتج ما، بحسب الطريقة التي يصنف فيها مفتش الجمارك ذلك المنتج. فكيف يصنف مفتش الجمارك علبة خشبية مملوءة بالشوكولاته؟ فهل هي منتج خشبي أم منتج غذائي؟ فبما أن العلبة ربما تكون أثمن مما فيها من الحلوى، فإن مفتش الجمارك ربما يصنفها على أنها منتج خشبي. وربما يغالي في ذلك ليقرر أي نوع من المنتجات الخشبية تلك العلبة. والقرارات التي يتخذها مفتش لا تلزم الآخر. فربما تمر علبتك الأولى بوصفها منتج غذائي، ليقال لك إن العلبة الثانية منتج خشبي وتخضع لتعرفة أعلى.

التعرفات، والأسعار، والحماية في سوق واحدة

لقد استخدمنا في الفصل الثاني منحى العرض ومنحى الطلب لنبين أن التعرفة المفروضة على المستوردات تؤدي إلى رفع السعر المحلي للسلعة المستوردة وزيادة الانتاج المنافس للانتاج المستورد، وخفض الرفاه الاقتصادي. وقلنا في

الفصول التالية له أن التعرفة يمكن أن تؤدي كذلك الى خفض السعر الأجنبي للسلعة المستوردة مع مايترتب على ذلك من أثار على البلد المصدرة، والبلد المستوردة. وقبل أن نبين كيف يحدث ذلك، فلنراجع النتائج التي تم الحصول عليها في الفصل الثاني ونعيد صياغتها.

لقد أعيد إنتاج الرسم البياني المستخدم في الفصل الثاني على الجانب الأيسر من الشكل(٩-١) [مع إجراء بعض التعديلات في الترميز لتبسيط الحكاية]. المنحنيان (S_H)و(D_H) هما منحنيا العرض والطلب، والخط(Sw) هو منحى العرض العالمي الذي رسم ليبقي السعر العالمي عند(OP). وفي ظل التجارة الحرّة، يكون الانتاج (OQ)والاستهلاك وكمية الواردات(QC). وبرفع السعر المحلي إلى(´OP) تؤدي التعرفة إلى رفع الانتاج إلى (´OQ)وخفض الاستهلاك إلى (´OC)، وخفض كمية الواردات إلى (´Q´C). إن عائد التعرفة هو(´F´FHH)وخسارة الرفاه هي (´S´F´H)مضافاً إليها (SFH).

النتائج ذاتها مبينة على الجانب الأيمن من الرسم البياني الذي يستخدم منحى الطلب على المستوردات (DM)، الذي اشتق بطرح العرض المحلي من الطلب عند كل سعر محلي. فعندما يكون السعر(*OP)مثلا، يكون الطلب المحلي مساويا للعرض المحلي في الجانب الأيسر، ولايكون هناك في الجانب الأيمن أي طلب على المستوردات. وعندما يكون السعر (OP)فإن الطلب يزيد على العرض بمقدار(QC) على الجانب الأيسر وبالتالي بالقدر ذاته (ON)على الجانب الأيمن. ومرّةً أخرى، تؤدي التعرفة إلى رفع السعر المحلي إلى (OP')وخفض كمية الواردات بمقدار(N'N)والتي هي بالطبع مجموع الأثرين المبينين على الجانب الأيسر من الرسم البياني- الأثر الانتاجي(QQ')والأثر الاستهلاكي(C'C). إن عائد التعرفة هو(PRR'P') وخسارة الرفاه هي(RVR') يشير الهامش (٢-١) من الفصل(٢) أنه يمكن كتابة خسارة الرفاه على النحو التالي:

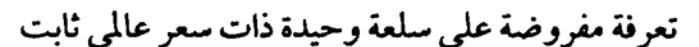
$$\Delta W = -1/2 \times \Delta M \times tP_W$$

حيث (ΔM) هو التغير في كمية المستوردات، (pw) السعر العالمي، و(t) هي نسبة التعرفة [بحيث تتساوى(tP_W)مع (´PP) وهو أثر التعرفة المؤدي إلى رفع السعر].

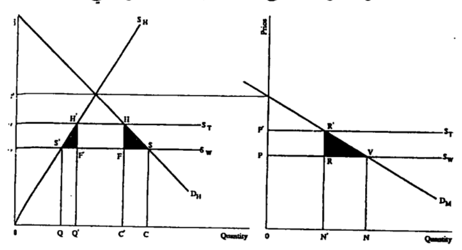
إن العرض الجديد سوف يتيح لنا دراسة حالات صعبة التحليل باستخدام منحنيي العرض والطلب من النوع العادي. وباستخدام المنحني (DM) علينا دائماً أن نتذكر بأن التحركات على منحنى الطلب على المستوردات تمثل التغيرات في الانتاج والاستهلاك، وأن التغيرات الموافقة لها في الرفاه هي الفروق بين التغيرات في فائض المنتج والتغيرات في فائض المستهلك.

ولنلاحظ أخيراً أن الشكل(٩-١)يمكن أن يستخدم لمقارنة تحصيص الاستيراد مع تعرفة الاستيراد. ولنبدأ ثانية بالتجارة الحرة ونفرض أن الحكومة تفرض تحصيصاً له أثر التعرفة على تقييد الاستيراد نفسه المبين في الشكل (٩-١). إن هذا التحصيص يحدد حجم المستوردات ب(´ON). وعليه ينبغي أن يرتفع السعر المحلي إلى (OP') لتصفية السوق المحلية، رافعاً بذلك الانتاج المحلي وخافضاً الاستهلاك المحلي. والواقع أن نتائج التحصيص المترتبة على الانتاج والاستهلاك، متطابقةٌ تماماً مع نتائج التعرفة عندما تكون الوسيلتان أداتي تقييد. ولكن هناك فرق واحد كبير بين التحصيص والتعرفة، ذلك أن التعرفة تعطي ريعاً في حين أن التحصيص لايعطي أي ريع. ويذهب الريع المساوي (´PRR´P) كريّع مفاَجىء غير متوقع إلى المستوردين الواقفين في أول الصف عند توزيع بطاقات الاستيراد.

الشكل (٩-١)



تعرفة مفروضة على سلعة وحيدة ذات سعر عالمي ثابت



شرح الشكل (٩-١):

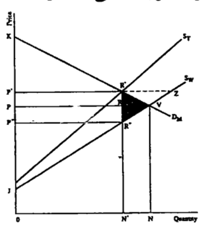
المنحنيان (D_H)و(S_H)الموجودان في الجانب الأيسر من الرسم البياني هما منحنيا الطلب والعرض المحليان. والخط(S_W) هومنحى العرض العالمي؛ وقد رسم للحفاظ علىD السعر العالمي عند (Op). وفي ظل التجارة الحرة تنتج البلد(OQ) وتستهلك(OC) وتستورد(QC). والتعرفة التي ترفع السعر المحلي إلى (OP´) ترفع الانتاج إلى (OQ´) وتخفض الاستهلاك إلى(OC´) وتخفض كمية المستوردات إلى(Q´C´). ويزيد الانخفاض في فائض المستهلك على فائض المنتج بمقدار (S´SHH´)، ولكن عائد التعرفة (F´FHH´) يحوَّل إلى المستهلك، خافضاً بذلك خسارة الرفاه إلى (S´F´H´) مضافاً إليها(SFH). وتظهر النتائج ذاتها في الجانب الأيمن من الرسم البياني حيث يكون المنحنى(DM) هو منحن الطلب على المستوردات. ويتم الحصول عليه بطرح العرض المحلي من الطلب المحلي عند كل سعر وعندما يكون السعر(OP*) يكون الطلب مساوياً للعرض، ولايكون هناك أي طلب على الواردات . وعندما يكون السعر (OP) يزيد الطلب على العرض بمقدار(QC) المساوي لـ (ON). والتعرفة التي ترفع السطر المحلي إلى(OP´) تخفض الواردات إلى (Q´C´) المساوية إلى (ON´)، ويعطى عائد التعرفة بـ(PRR´P´) وتعطى خسارة الرفاه بـ (RVR´) التي تجمع الخسائر الناجمة عن أثر التعرفة على الانتاج والاستهلاك.

إن هذا الفرق لا يهم كثيراً في ظل الافتراضات التي تم تبنّيها هنا. عندما تعاد عائدات التعرفة إلى المستهلكين فإنهم يستردون ما دفعوا. أما عندما يُستخدم التحصيص بدلاً من التعرفة فإن المستوردين يجمعون ما يدفعه المستهلكون، ولكن المستوردين هم مستهلكون أيضاً. لذلك تظل خسارة الرفاه الناجمة عن التحصيص عند (´RVR) تماماً كما كانت عند فرض التعرفة.

تنفرط المساواة بين التعرفة والتحصيص في حالتين: عندما لا تكون الأسواق تنافسية كاملة، وعندما تنزاح منحنيات العرض والطلب المختلفة صعوداً وهبوطاً. ففي حال وجود تعرفة، مثلاً، فإن الانزياحات في منحنى العرض تؤثر على الانتاج المحلي. وفي حال وجود تحصيص، فإن هذه الانزياحات لا تؤثر على الانتاج المحلي. فضلاً عن أنه يكون للانزياحات في منحيي العرض والطلب آثار رفاهية مختلفة في حال وجود تعرفات وتحصيصات.

يبين الشكل (٩- ٢) كيف يمكن للتعرفة أن تخفض السعر العالمي لسلعة مستوردة، مؤثرة على الرفاه في البلد المصدرة لتلك السلعة. يرسم منحنى الطلب المتعلق بالواردات، كما رسم من قبل، بيد أن ميل منحنى العرض الأجنبي (S_W) يكون نحو الأعلى، وليس أفقياً، لأن البلد المتسوردة كبيرة بما يكفي للتأثير على الأسعار العالمية. ويحدث توازن التجارة الحرة في (V)، حيث يتقاطع المنحنيان، وتكون كمية المستوردات هي (ON). ويزيد فائض المستهلك على فائض المنتج في البلد المستوردة بمقدار (KVP). أما في البلد المصدّرة فإن فائض المنتج يزيد على فائض المستهلك بمقدار (OVP). ولنفرض أن تعرفة فرضت على الواردات بحسب قيمتها بنسبة مئوية قدرها (´´PP´´/OP)، فإذا ما ارتفع السعر المحلي للمنتج إلى (´OP) فتكون التعرفة (´P´´P) على كل وحدة، وسوف يتلقى المنتجون الأجانب (´´OP) على كل وحدة. ولهذا سوف يقدمون (´ON) وحدة، ويمكننا تمثيل هذه النتيجة بإزاحة منحنى العرض الأجنبي إلى (S_T). وسوف يتحقق التوازن الجديد في (´R)، وسوف يهبط السعر العالمي إلى (´´OP)، ويرتفع السعر المحلي إلى (´OP)، وسوف تهبط كمية المستوردات إلى (´ON).

الشكل (٩-٢): تعرفة مفروضة على سلعة واحدة ذات سعر عالمي متغير



شرح الشكل (٩-٢) :

منحنى الطلب على الواردات هو (D_M). ومنحنى العرض الأجنبي هو (S_W) وميله نحو الأعلى. يتحقق التوازن بوجود التجارة الحرة في (V)، حيث تكون الأسعار المحلية والعالمية هي (OP) والواردات هي (ON). يزيد فائض المستهلك على فائض المنتج بمقدار (KVP) في البلد المستوردة، ويزيد فائض المنتج على فائض المستهلك بمقدار (JVP) في البلد المصدرة. تؤدي التعرفة المفروضة بحسب قيمة السلعة بنسبة قدرها (P´P´´´/OP´´) إلى خفض الكمية المقدمة من المنتجين الأجانب. وإذا تلقوا السعر (OP´) فإنهم سوف يذهبون إلى النقطة (Z) الواقعة على المنحنى (S_W) مقدمين الكمية (P´Z). ولكن بوجود التعرفة فإنهم يتلقون السعر الأدنى وهو (OP´´) ويذهبون إلى (R´´) على المنحنى (S_W)، مقدمين كمية أقل هي (P´´R´´). إن أثر التعرفة هذا المؤدي إلى خفض كمية العرض يُمثل برسم منحنى العرض الجديد (S_T). يتحقق التوازن في (R´) حيث يرتفع السعر المحلي بمقدار (PP´)، ويهبط السعر العالمي بمقدار (PP´´)، وتهبط كمية المستودات بمقدار (N´N)، ويكون إجمالي عائد التعرفة (P´R´R´´P´´). وتعاني البلد المصدرة من خسارة في الرفاه؛ ويؤدي السعر العالمي الأخفض إلى خفض فائض المنتج بمقدار (P´´R´´VP) أكثر مما يرفع فائض المستهلك، أما أثر الرفاه على البلد المستوردة فهو غامض. إن السعر المحلي الأعلى يخفض فائض المستهلك، بمقدار (PVR´P´) أكثر مما يرفع فائض المنتج. لكن المستهلكين في البلد المستوردة يتلقون (P´R´R´´P´´) من عائدات التعرفة من حكومتهم، وهكذا يرتفع الرفاه عندما يكون (P´´R´´RP) أكبر من (RVR´). يعاني العالم بوجه الإجمال خسارة في الرفاه، لأن جزءاً من خسارة البلد المصدرة قدره (P´´R´´RP) يمثل ربحاً للبلد المستوردة مع بقاء خسارة صافية قدرها (R´´VR´).

يؤدي هبوط السعر العالمي، في البلد المصدّرة، إلى خسارة رفاه قدرها (P´R´´VP)؛ ويفوق الانخفاض في فائض المنتج الزيادة في فائض المستهلك. أما في البلد المستوردة، فإن الارتفاع في السعر المحلي يؤدي إلى خسارة رفاه قدرها (PVR´P´)؛ والانخفاض في فائض المستهلك يفوق الزيادة في فائض المنتج. بيد أن شيئاً آخر يحدث في البلد المستوردة هو أن الحكومة توزع جزءاً من عائد التعرفة قدره (P´R´´R´P´) على المستهلكين. وهكذا سيكون هناك كسب رفاهي في البلد المستوردة إذ كانت (P´R´´RP) أكبر (RVR´). تبين الملاحظة (٩-١) أن خسارة الرفاه هذه يمكن أن تكتب على النحو التالي:

$$(\Delta W_T = - 1/2 \times \Delta M \times t\,(P_W - \Delta P_W)$$

حيث تكون (P_W - ΔP_W) هو السعر العالمي الجديد (´´OP). وتشبه هذه الصيغة تلك التي تتعلق بخسارة الرفاه المبينة في الشكل (٩-١)، والفرق الوحيد بينهما هو الحد (ΔP_W) الذي يعكس الانخفاض في السعر العالمي.

تبرز من الشكل (٩-٢) ثلاث نتائج هي: الأولى: أن الأثر الوقائي للتعرفة يعتمد على حجم البلد التي تفرض التعرفة، لأنه يعتمد على حجم الزيادة في السعر المحلي. في الشكل (٩-١) حيث البلد المستوردة صغيرة، يرتفع السعر المحلي بمقدار أقل من كمية التعرفة كاملة، لأن التعرفة تؤدي إلى خفض السعر العالمي. والنتيجة الثانية هي أن التعرفة تفرض خسارة رفاه على العالم الخارجي عندما تكون البلد المستوردة كبيرة بما يكفي للتأثير في الأسعار العالمية. وثالثة هذه النتائج هي أن التعرفة تستطيع رفع الرفاه في البلد المستوردة لأن جزءاً من الخسارة التي يتكبدها العالم الخارجي يمثل ربحاً لدى البلد المستوردة. وعندما تؤدي التعرفة إلى خفض السعر العالمي للمنتج المستورد، يجري اقتطاع جزء من ريع التعرفة من الأجنبي والذي يمثله الشكل الرباعي (P´R´´RP) في الشكل (٩-٢). يمكن أن تكون تلك الكمية كبيرة بما يكفي للتعويض عن خسارة الرفاه الممثلة بالمثلث (RVR´).

إن النتيجة الثالثة تستبق النقطة الهامة التي ستوضح لاحقاً في هذا الفصل. ربما لا تكون التجارة الحرة هي النظام الأفضل لبلد بمفردها إذا كانت البلد قادرة على استخدام التعرفات للتأثير على معدلات التبادل التجاري وبالتالي قادرة على التعامل مع الأرباح الناجمة عن التجارة. فإن فعلت ذلك فإنها تخفض الرفاه العالمي.

الملاحظة (٩-١)

قياس آثار الرفاه لتعرفة ذات سعر عالمي متغير

تمثل خسارة الرفاه للبلد المصدّرة في الشكل (٩-٢) بالمساحة:

$$(P'R''VP = P''R''RP + R''VR)$$

ولكن (P'R''VP) هي (P''P × P''R'') والتي يمكن كتابتها على النحو التالي:

$$(\Delta P_W \times M')$$

حيث (ΔP_W) هي (P''P) والتي تمثل الهبوط في السعر النسبي، و(M') هي (P''R'') أو (ON') والتي هي الكمية الجديدة للمستوردات. و(R''VR) هي ذاتها (1/2 × P''P × RV) والتي يمكن كتابتها على النحو التالي:

$$(1/2 \times \Delta P_W \times \Delta M)$$

حيث (ΔM) هي (RV) أو (N'N) والتي تمثل الهبوط في كمية المستوردات. لذلك فإن خسارة البلد المصدِّرة هي:

$$\Delta W_X = - [\Delta P_W \times M') + (1/2 \times \Delta P_W \times \Delta M)]$$

أما الكسب الرفاهي للبلد المستوردة فهو المساحة (P''R''RP) مطروحاً منها (RVR') [والتي تكون كسباً إن كانت موجبة وخسارة إن كانت سالبة]. لكن (P''R''R) هي ذاتها ($\Delta P_W \times M'$) و(RVR') هي (1/2 ×RR'×RV) والتي يمكن كتابتها على النحو التالي:

$$(1/2 \times \Delta P_H \times \Delta M)$$

حيث (ΔP_H) هي (´RR) أو يمكن كتابتها على النحو التالي ($1/2\times \Delta P_H \times \Delta M$) حيث ($\Delta P_H$) هي (´RR) أو (´PP) والتي تمثل الارتفاع في السعر المحلي. فضلاً عن أنه يمكن كتابة (ΔP_H) كالآتي:

$$[(1 + t)(P_W - \Delta P_W) - P_W]$$

لأن: $(1 + t)(P_W - \Delta P_W)$

هي السعر المحلي الجديد، و(P_W) السعر المحلي القديم (حيث كانت الأسعار المحلية والعالمية متساوية قبل فرض التعرفة). ولكن:

$$(1 + t)(P_W - \Delta P_W) - P_W = t(P_W - \Delta P_W) - \Delta P_W$$

وهكذا فإن (ΔP_H) هي:

$$1/2 \times [t(P_W - \Delta P_W) - \Delta P_W] \times DM$$

لذلك يكون الكسب الرفاهي للبلد المستوردة هو:

$$\Delta W_M = \Delta P_W \times M' - 1/2 \times [t(P_W - \Delta P_W) - \Delta P_W] \times \Delta M$$

إن الأثر الرفاهي على العالم كله هو مجموع المؤثرات على البلدين. وبحذف الحدود المشتركة يكون لدينا:

$$\Delta W_T = - 1/2 \times \Delta M \times t(P_W - \Delta P_W)$$

التي تقيس الخسارة الرفاهية المبينة كالآتي (´R´´VR) في الشكل (٩-٢).

التعرفات، والأسعار، والانتاج في حالة توازن عام

عندما يكون منحنى العرض الأجنبي مرناً تماماً كما في الشكل (٩-١)، يكون منحنى العرض الأجنبي خطاً مستقيماً، ولا تستطيع التعرفة تغيير معدلات التبادل التجاري. لقد عولجت هذه النقطة في الفصل (٢) الذي تفحَّص مؤثرات التعرفة على الواردات من آلات التصوير عندما كانت البلد المستوردة صغيرة. فقد ارتفع السعر النسبي لآلات التصوير في البلد المستوردة ولكنه لم ينخفض في البلد المصدِّرة، ولم تتأثر النتائج المترتبة على التعرفة بالطريقة التي صرفت فيها الحكومة ريعها من التعرفة.

وعندما يكون منحنى العرض الأجنبي أقل من مرن تماماً كما في الشكل (٩-٢)، لا يكون منحنى العرض الأجنبي خطاً مستقيماً، وتؤثر التعرفة حتماً على معدلات التبادل التجاري. فضلاً عن أن مؤثرات التعرفة سوف تعتمد على الطريقة التي تصرف فيها الحكومة عائدها من التعرفة.

في الشكل (٩-٣)، يكون منحنى العرض البريطاني هو (OJ)، ومنحنى العطاء البرتغالي (OJ*)، ويحدث توازن التجارة الحرة في (W). ويُعيِّن السعر النسبي للقماش في البلدين بميل الخط (OP_W). ولنفرض أن البرتغال تفرض تعرفة استيراد بنسبة (W´Z´/Z´V´) وتنفق ريع التعرفة كله على النبيذ. عندئذ يرتفع السعر النسبي للقماش في البرتغال، ويمثل بميل الخط (OP_H). وينزاح الاقتصاد البرتغالي إلى (W´) حيث يطلب المستهلكون البرتغاليون كمية من مستوردات القماش قدرها (OV´)، ويعرض المنتجون البرتغاليون كمية من النبيذ المصدَّر قدرها (V´W´). في حين ينخفض السعر النسبي للقماش في بريطانيا، ويعين بميل الخط (OP_F). وينزاح الاقتصاد البريطاني إلى (Z´) حيث يعرض المنتجون البريطانيون كمية من صادرات القماش قدرها (OV´) ويطلب المستهلكون البريطانيون كمية من واردات النبيذ

قدرها (Z´V´). ويصف الرسم البياني توازناً في التجارة بين بريطانيا والبرتغال فقط بسبب استخدام عائد التعرفة كله لشراء النبيذ. ويساوي ذلك العائد (W´Z´) نبيذاً. فعندما يُنفق هذا العائد على النبيذ فإن العرض من صادرات النبيذ ينخفض بمقدار تلك الكمية فيصل إلى (Z´V´) وهي كمية مساوية للطلب البريطاني على واردات النبيذ. ومن ثم فإن سوق النبيذ وسوق القماش كلتيهما تصفوان.

تؤدي التعرفة إلى تحسين معدلات التبادل التجاري للبرتغال بفضل تخفيض السعر النسبي للقماش في العالم الخارجي، وهو السعر الذي تشتري به البرتغال قماشاً من بريطانيا. كما تحمي التعرفة صناعة القماش البرتغالية بفضل رفع السعر النسبي للقماش داخل البرتغال. (أما نتائج التعرفة على الرفاه فسوف يجري تدقيقها لاحقاً في هذا الفصل).

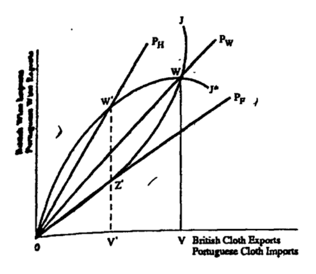
عندما كانت البرتغال صغيرة جداً بحيث لا تؤثر على معدلات التبادل التجادي لديها لم يؤثر عائد التعرفة، كذلك، على النتيجة النهائية. وهنا، بالمقارنة، فإنها تؤثر في حجم التغيير في معدلات التبادل التجاري، وبالتالي، في حجم التغيير في السعر النسبي للقماش في البرتغال، وهو التغيير الذي يحمي صناعة القماش البرتغالية. هنالك طريقتان لشرح هذه القصة:

١ - يمكننا إبقاء نسبة التعرفة ثابتة ونبين كيف تتأثر الأسعار النسبية بالطريقة التي يُصرف فيها ريع التعرفة.

٢ - ويمكننا إبقاء إحدى نتائج السعر ثابتة ونبين كيف ينبغي لنسبة التعرفة أن تتغير بتغير الطريقة التي يُصرف فيها ريع التعرفة.

توصلنا الطريقة الأولى مباشرة إلى النقطة المطلوبة في المسألة، ولكن يغدو الرسم البياني بموجبها معقداً جداً. ولهذا فإن الشكل (٩-٣) يستخدم الطريقة الثانية. إنه يثبت السعر النسبي في البرتغال الذي يثبت بدوره النتيجة الوقائية للتعرفة البرتغالية، ثم تطرح سؤالاً حول كيفية وجود تغير نسبة التعرفة عندما يُنفقُ ريع التعرفة على القماش بدلاً من النبيذ.

الشكل (٩-٣) : تعرفة في عالم ذي سلعتين وبلدين كبيرتين



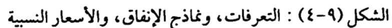
شرح الشكل (٩-٣) :

إن منحنى العرض البرتغالي هو (OJ*)، ومنحنى العرض البريطاني هو (OJ). في التوازن الأولي للتجارة الحرة في النقطة (W) يمثل السعر النسبي للقماش بميل الخط (OP_W) في كلتي البلدين؛ وتستورد البرتغال (OV) قماشاً مقايضة مع (VW) نبيذاً. فعندما تفرض البرتغال تعرفة استيراد وتنفق ريع التعرفة على النبيذ، فإن السعر النسبي للقماش يقدر في البرتغال بميل أشد للخط (OP_H)، ويقدر في بريطانيا بميل أكثر انبساطاً للخط (OP_F). ومعدل التعرفة هي (W´Z´/Z´V´). وينزاح التوازن في البرتغال من (W) إلى (W´) حيث يكون العرض البرتغالي من صادرات النبيذ هو (V´W´) وطلبها على واردات القماش هو (OV´). وريع التعرفة هو (Z´W´) مقدراً بالنبيذ. وبما أن هذا الريع يُنفق بأكمله على النبيذ، فإن عرض البرتغال من صادرات النبيذ ينخفض إلى (V´Z´). وينزاح التوازن في بريطانيا إلى (Z´) حيث العرض البريطاني من صادرات القماش يكون (OV´) في حين يكون طلب بريطانيا على واردات النبيذ (V´Z´)، وهي كمية تساوي العرض البرتغالي من صادرات النبيذ.

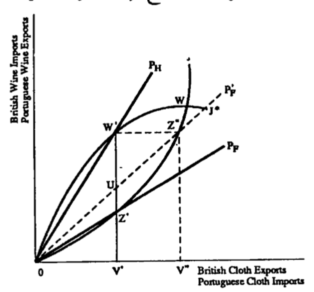
يُرسم منحنيا العرض (OJ) و(*OJ) كما رسما من قبل، إضافة إلى خطي السعر (OP_H) و(OP_F) اللذين يعطيان الأسعار النسبية للقماش في البرتغال وبريطانيا عندما يُنفق الريع على النبيذ. ويبين خط السعر الجديد (OP'_F) ما يحدث للسعر النسبي للقماش في بريطانيا (مُعدلات التبادُل التجاري للبرتغال) عندما يُنفق الريع عل القماش، وتُعدل نسبة التعرفة للحيلولة دون تغيُّر السعر النسبي للقماش في البرتغال.

إن النسبة المطلوبة لهذه الغاية هي (W´u/UV´) وهي أدنى من النسبة (WZ´/Z´V´). وبما أن السعر النسبي للقماش في البرتغال ما زال يُعطى بميل الخط (OP_H) فإن الاقتصاد البرتغالي يذهب إلى (W´) حيث يطلب المستهلكون كمية من مستوردات القماش قدرها (OV´)، ويعرض المنتجون كمية من صادرات النبيذ قدرها (V´W´). وبما أن السعر النسبي للقماش في بريطانيا يساوي ميل الخط (OP'_F) فإن الاقتصاد البريطاني يذهب إلى (Z´´) حيث يعرض المنتجون كمية من صادرات القماش قدرها (OV´´) ويطلب المستهلكون كمية من واردات النبيذ قدرها (Z´´V´´). ويساوي ريع التعرفة، على أية حال، (W´u) نبيذاً، والذي يمكنه شراء (W´Z´´) قماشاً. [ليست الحكومة البرتغالية ملزمة بإنفاق تعرفتها على القماش؛ إذ يمكنها استيراد القماش بالسعر العالمي المبيَّن بميل الخط (OP'_F)]. وعندما ينفق الريع كله على القماش، يرتفع عندئذ الطلب على مستوردات القماش إلى (OV´´) وهي كمية مساوية للعرض البريطاني من صادرات القماش. وهكذا تبيع سوقا القماش والنبيذ، على حد سواء.

أما النتيجة في الشكل (٩-٤) فتختلف عن النتيجة في الشكل (٩-٣) بطريقتين. إذ إن نسبة التعرفة أدنى، والتغير في معدلات التبادل التجاري أقل. وهنالك تفسير بسيط لذلك. فعندما تنفق الحكومة البرتغالية ريعها على القماش فإنها ترفع طلبها العالمي على القماش، وبالتالي ترفع سعر القماش في بريطانيا وفي البرتغال. (ذلك لأنهما يختلفان فقط باختلاف نسبة التعرفة).

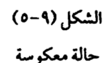


الشكل (٩-٤) : التعرفات، ونماذج الإنفاق، والأسعار النسبية



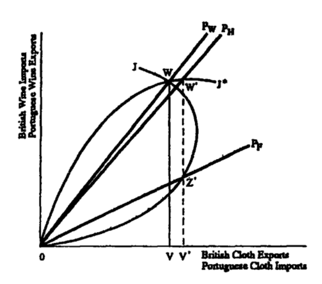
شرح الشكل (٩-٤) :

يرسم منحنيا العرض وخطا الأسعار (OP_F) و(OP_H) كما رسما من قبل، لبيان نتائج التعرفة البرتغالية عندما يُنفق ريعها على النبيذ. إن نسبة التعرفة هي (W´Z´/Z´V´)، ويحدث التوازن في البرتغال في (W´) وفي بريطانيا في (Z´). وإذا ما أُنفق الريع على القماش بدلاً من النبيذ، يرتفع سعر القماش في كلتي البلدين. وبالمقابل، يمكن للبرتغال أن تحصل على التغير ذاته في السعر المحلي للقماش عن طريق فرض تعرفة أدنى. وإذا ما جعلت نسبة التعرفة (W´u/UV´) فإن السعر النسبي للقماش يظل مقدراً بميل الخط (OP_H) مع إبقاء العرض البرتغالي لصادرات النبيذ بمقدار (V´W´) وطلبها على واردات القماش بمقدار (OV´)، وعائد التعرفة يساوي (UW´) مقدراً بالنبيذ. وبما أن الريع يُنفق على القماش فإن الطلب البرتغالي على واردات القماش يرتفع بمقدار (W´Z´´) ليصبح (OV´´). ينزاح التوازن في بريطانيا إلى (Z´´) حيث يكون العرض البريطاني من صادرات القماش (OV´´) وطلبها على واردات النبيذ (V´´Z´´).



الشكل (٩-٥)

حالة معكوسة



شرح الشكل (٩-٥) :

ينعطف منحنى العرض البريطاني (OJ) نحو الخلف في جوار نقطة توازن التجارة الحرة في (W) . إن الطلب البريطاني على واردات النبيذ غير مرن . عندما تفرض البرتغال تعرفة على وارداتها من القماش وتنفق ريع التعرفة على النبيذ، يمكن للسعر النسبي للقماش أن يتحرك معكوساً في البرتغال خافضاً ناتج القماش بدلاً من رفعه . وعندما تكون نسبة التعرفة (W´Z´/Z´V´) وينفق الريع على النبيذ، فإن عرض البرتغال من الصادرات يكون (Z´V´) . ويتحقق التوازن في بريطانيا في (Z´)، ويكون خط السعر البريطاني هو (OP_F) . وينخفض، كالمعتاد، السعر النسبي للقماش في بريطانيا . ويتحقق التوازن في البرتغال في النقطة (W´) ويكون خط السعر البرتغالي هو (OP_H) . وبما أن (OP_H) أكثر انبساطاً من (OP_W) فإن السعر النسبي للقماش ينخفض في البرتغال أيضاً . ولذلك فإن التعرفة تعمل بشكل معكوس لتخفيض ناتج القماش البرتغالي .

ولهذا فإنها تقلل من التحسُّن الذي طرأ على معدلات التبادل التجاري للبرتغال ولكنها تمنح حماية أكثر لمنتجي القماش البرتغاليين. وإذا كانت الحكومة لا ترغب في منحهم مزيداً من الحماية فإنها تستطيع تخفيض نسبة التعرفة.

ويمكن التوصل إلى النقطة ذاتها بطريقة أخرى. فعندما تنفق الحكومة البرتغالية ريعها على النبيذ فإنها ترفع سعر النبيذ وتزيد من التحسُّن الذي طرأ على معدلات التبادل التجاري للبرتغاليين ولكنها تقلل من الحماية الممنوحة إلى منتجي القماش البرتغاليين. هنالك، في واقع الأمر، حالة واحدة يتضرر فيها المنتجون بالتعرفة، بدلاً من أن تكون عوناً لهم: تلك الحالة هي عندما يُنفق ريع التعرفة كله على النبيذ ويكون الطلب البريطاني على واردات النبيذ غير مرن.

تُشرح هذه الحالة المنحرفة بالشكل (٩-٥) حيث منحنى العرض البريطاني ينعطف نحو الخلف لأن الطلب البريطاني على واردات النبيذ غير مرن[١]. وعندما تفرض البرتغال تعرفة بنسبة (W´Z´/Z´V´) وتنفق الريع على النبيذ، ينتقل الاقتصاد البرتغالي إلى النقطة (W´) ويكون السعر النسبي للقماش في البرتغال، والمعيَّن بميل الخط (OP_H) أدنى مما كان عليه بوجود التجارة الحرَّة، وهكذا ينخفض ناتج القماش في البرتغال. والسبب هو التحسُّن الكبير الذي طرأ على معدلات التبادل التجاري. ويمثل ذلك بميل الخط (OP_F) الذي هو أكثر انبساطاً من (OP_W).

---

(١) عندما يكون الطلب على منتج ما غير مرن، فإن الزيادة في سعره تؤدي إلى خفض الكمية المطلوبة، ولكنها تؤدي في الوقت نفسه إلى رفع الكمية التي أنفقت على المنتج. عيِّنت الزيادات في السعر النسبي للنبيذ في الشكل (٩-٥) برسم خطوط أسعار أكثر انبساطاً من الأصل. (إذ إن الزيادات في السعر النسبي للنبيذ هي في حد ذاتها انخفاض في السعر النسبي للقماش). في القطاع المنعطف نحو الخلف من (OJ) تؤدي الزيادات السعرية إلى خفض كمية النبيذ المستورد من قبل بريطانيا ولكنها ترفع المكافئ القماشي لما دفع لقاءها. وعندما يُعيَّن السعر النسبي للنبيذ بميل (OP_W) تكون الكمية المستوردة (WV) والمدفوع لقاءها يساوي (OV) قماشاً. وعندما يعين السعر النسبي للنبيذ بميل (OP_F) تهبط الكمية المستوردة إلى (Z´V´)، ولكن يبلغ المدفوع لقاءها (OV´) قماشاً.

التعرفة الإسمية والتعرفة الفعلية :

باستخدامنا منحنيات العرض لتتبع مؤثرات التعرفة، نستطيع أن نبين كيف يمكن لتعرفة مفروضة على منتج واحد أن تغير مستويات النواتج في صناعات وبلدان أخرى. ففي الشكلين (٩-٣) و(٩-٤)، مثلاً، أدى فرض تعرفة برتغالية على القماش المستورد إلى رفع السعر النسبي للقماش في البرتغال. ونتيجة لذلك ارتفع إنتاج القماش البرتغالي وانخفض إنتاج النبيذ البرتغالي. كما أن هذه التعرفة أدت أيضاً إلى خفض سعر القماش في بريطانيا، وإنتاج القماش فيها، وإلى رفع إنتاج النبيذ البريطاني.

هنالك طريقة أخرى يمكن لتعرفة تفرض على منتج واحد أن تؤثر بموجبها على مستويات النواتج في صناعات أخرى. فبفضل رفع السعر المحلي للفولاذ فإن تعرفة تفرض على الفولاذ المستورد سوف تؤدي إلى خفض الناتج في صناعة السيارات وكل صناعة أخرى تستخدم الفولاذ. وإذا كانت التعرفة المفروضة على الفولاذ عالية تماماً، فإنها تستطيع أكثر من توليد آثار وقائية لمنتجات السيارات وغيرها من المنتجات التي تستخدم الفولاذ. يُعلّلُ علماء الاقتصاد هذه الآثار غير المباشرة بحساب «نسبة التعرفة الفعلية» لكل نشاط اقتصادي. إذ تقيس هذه النسبة بدقة أكثر الحماية الممنوحة لكل نشاط وبالتالي الطريقة التي يؤثر فيها برنامج تعرفة بلد ما على توزيع الموارد المحلية.

ولتوضيح عملية حساب نسبة التعرفة الفعلية، نلقي نظرة على صناعة الحديد في بلد صغيرة. ولنفرض أنها تستخدم طناً واحداً من الفحم المحلي وطنين من الخامة المستوردة لصناعة طن من الحديد. فبما أن الاقتصاد صغير، فإنه يواجه أسعاراً ثابتة في السوق العالمية :

حديد	١٠٠	دولار لكل طن
فحم	٠٣٥	دولار لكل طن
خامة حديد	٠٢٠	دولار لكل طن

إذا لم يكن لدى البلد أية تعرفة، فإن تكاليف المواد اللازمة لصناعة الحديد سوف تبلغ (٧٥) دولاراً لكل طن، ولذلك فإن صناعة الحديد سوف تخسر إذا بلغت تكاليف الأجور وغيرها من عوامل الانتاج أكثر من (٢٥) دولاراً للطن الواحد.

ما الذي يحدث إذا ما فرضت البلد تعرفة بنسبة (٥٠ ٪) على الحديد المستورد؟ سوف يرتفع السعر المحلي للحديد من (١٠٠) دولار للطن الواحد إلى (١٥٠) دولاراً؛ وسوف لا تُمنى صناعة الحديد بخسارات ما لم تبلغ تكاليف الأجور وتكاليف عوامل الانتاج الأخرى أكثر من (٧٥) دولاراً للطن الواحد.

ولنطرح المسألة بشكل آخر، إن تعرفة مفروضة على الحديد المستورد بنسبة (٥٠ ٪) تعادل تعرفة بنسبة (٢٠٠ ٪) تفرضها صناعة الحديد على القيمة المضافة. وهي ترفع الكمية المتوفرة لتغطية تكاليف الأجور وتكاليف العوامل الأخرى من (٢٥) دولاراً للطن الواحد إلى (٧٥) دولاراً للطن الواحد، وهي زيادة تساوي (٥٠) دولاراً أو (٢٠٠٪). إن نسبة التعرفة المفروضة على القيمة المضافة هي «النسبة الفعلية» المتعلقة بصناعة الحديد. يبين هذا المثال أن هذه النسبة يمكن أن تكون مختلفة تماماً عن سعر التعرفة الإسمية (العادية) على الحديد المستورد.

ماذا يحدث عندما تفرض بلد ما تعرفة بنسبة (٥٠ ٪) على خامة مستوردة جنباً إلى جنب مع التعرفة المفروضة على الحديد المستورد؟ إن تكاليف المواد اللازمة لصناعة الحديد سوف ترتفع إلى (٩٥) دولاراً للطن الواحد، وسوف تُمنى صناعة الحيدي بالخسائر إذا بلغت تكاليف الأجور وتكاليف عوامل الانتاج الأخرى أكثر من (٥٥) دولاراً للطن الواحد. وإضافة التعرفة على الخامة المستوردة يؤدي إلى خفض النسبة الفعلية المتعلقة بصناعة الحديد من (٢٠٠٪) إلى (١٢٠ ٪)، كما تؤدي

إلى زيادة الكمية المتوفرة لتغطية تكاليف الأجور وتكاليف العوامل الأخرى من (٢٥) دولاراً للطن الواحد إلى (٥٥) دولاراً للطن الواحد، وهي زيادة قدرها (٣٠) دولاراً بدلاً من (٥٠) دولاراً.

تبرز من هذه الحسابات نقطتان: الأولى هي أنه علينا التركيز على النسب الفعلية لدى سؤالنا عن كيفية تأثير التعرفات على الأرباح والإنتاج في كلٍّ من الصناعات المحلية؛ والثانية هي أن النسبة الفعلية المتعلقة بصناعة معينة تعتمد على طبيعة تكاليفها المترتبة على نواتج الصناعة، وكذلك على النسب الإسمية المترتبة على مدخلات هذه الصناعة.

إن القاعدة المستخدمة لحساب النسب الفعلية مشتقة في الملاحظة (٩-٢). إذ تبين ما قد اكتشفناه. سوف ترتفع النسبة الفعلية بارتفاع النسبة الإسمية على ناتج الصناعة؛ وسوف تنخفض بارتفاع النسب الإسمية على مدخلات الصناعة[٢].

---

(٢) فيما يلي كيفية تطبيق القاعدة الموجودة في الملاحظة (٩-٢) على حالة صناعة الحديد: إن قيمة (t) هي (٥٠ ٪) [وهي النسبة الإسمية على الحديد]؛ وقيمة (t_i) هي صفر فيما يتعلق بالفحم [أي لا يوجد تعرفة]؛ وقيمة (C_i) هي (٠,٣٥)؛ وقيمة (t_i) فيما يتعلق بالخامة هي (٥٠ ٪)؛ وقيمة (C_i) هي (٠,٤٠). وهكذا تكون النسبة الفعلية فيما يتعلق بالحديد على النحو التالي:

$$T = \frac{50 - [(0 \times 0.35) + (50 \times 0.40)]}{1 - (0.35 + 0.45)} = \frac{50 - 20}{0.25} = 120$$

وهو العدد المعين في النص.

الملاحظة (٩-٢)

حساب نسبة التعرفة الفعلية

لدينا السلعة المستوردة (X) التي أنتجها العامل (L) والذي أجرته (w) ورأسماله (K) وعائد رأس المال هذا هو (r) مستخدماً كميات من السلع المتوسطة قدرها (Y_i). السعر العالمي للسلعة هو (P) والأسعار العالمية للسلع المتوسطة هي (P_i). ففي ظل شروط تنافسية، يكون لدينا :

$$P^X = wL + rK + \Sigma P_i Y_i$$

وتعيين القيمة المضافة في الإنتاج (X) بالعلاقة التالية :

$$V = wL + rK = P^X - \Sigma P_i Y_i$$

لتكن (a_i) هي الكمية الثابتة لـ (Y_i) اللازمة لكل وحدة من الناتج بحيث تكون ($Y_i = a_i\ x_i$) و[$V = (P - \Sigma p_i a_i)\ x$] . ولنحدد القيمة المضافة لكل وحدة من الناتج بالعلاقة التالية :

$$(\upsilon = \frac{V}{X} = p - \Sigma p_i a_i)$$

ولنفرض تعرفة قدرها (t) على المستوردات من (X) وتعرفات قدرها (t_i) على المستوردات من السلع المتوسطة ؛ فتصبح القيمة المضافة لكل وحدة من الناتج على النحو الآتي :

$$\upsilon' = (1 + t)\ p - \Sigma\ (1 + t_i)\ p_i a_i = \upsilon + (tp - \Sigma t_i p_i\ a_i)$$

لذلك تكون ($\upsilon' - \upsilon = tp\ \ \Sigma t_i p_i\ a_i$). وبتقسيم هذا الفرق على (υ) نحصل على النسبة الفعلية للتعرفة (T) فيما يتعلق بالصناعة (X) :

$$T = \frac{\upsilon' - \upsilon}{\upsilon} = \frac{tp - \Sigma t_i p_i\ a_i}{P - \Sigma p_i a_i} = \frac{t - \Sigma t_i c_i}{1 - \Sigma c_i}$$

حيث $ci = (p_i\ a_i\ /\ p)$ وهي نصيب السلعة المتوسطة (i) في سعر (X). وبطرح (t) من طرفي المعادلة نحصل على :

$$T - t = \frac{\Sigma\ (t - t_i)\ c_i}{1 - \Sigma c_i}$$

فعندما تساوي كل الـ(t_i) الـ(t) [تعرفة موحدة] تكون النسبة الفعلية للتعرفة مساوية للنسبة الإسمية. وعندما تكون العديد من (t_i) أعلى من (t) تكون النسبة الفعلية أدنى من النسبة الإسمية. وعندما يكون العديد من (t_i) أدنى من (t) تكون النسبة الفعلية أعلى من النسبة الإسمية.

ما حجم الفروق بين التعرفة الفعلية والتعرفة الإسمية؟ هنالك معطيات تتعلق بالولايات المتحدة وأوربا واليابان قد جرى إعادة إنتاجها في الجدول (٩-١). إن النسب الفعلية أعلى من النسب الإسمية في حالات عديدة، لأن التعرفات المفروضة على النواتج أعلى من التعرفات المفروضة على المدخلات. فهي أكثر من ثلاثة أضعاف فيما يتعلق بالألبسة الخارجية للإنسان وألبسة القدم في اليابان وفيما يتعلق بالمعادن غير الحديدية في أوربا؛ وهي حوالي الضعفين فيما يتعلق بالأغذية والمشروبات والتبغ في الولايات المتحدة واليابان، وفيما يتعلق بالمنسوجات والألبسة الخارجية في الولايات المتحدة، وفيما يتعلق بالفولاذ في أوربا. وتكون أدنى من ذلك، على أية حال، في بعض الأمثلة، لأن التعرفات على المدخلات تكون من التعرفات المفروضة على النواتج، أما النسب فهي تكون أحسن حالاً في ظل التجارة الحرَّة. تبرز أمثلة كثيرة من هذا النوع على نحو غير متوقع في برامج التعرفات في البلدان النامية، حيث تكون التعرفات المفروضة على المدخلات المصنعة عالية جداً تعوِّق الصناعات المعتمدة على هذه المدخلات إعانة حادة.

كانت حسابات النسب الفعلية شائعة قبل بضع سنين ولنها فقدت شعبيتها لسببين: الأول هو أن القاعدة المستخدمة لحساب النسب الفعلية تقوم على افتراضات تقييدية عديدة؛ إذ تفترض أن البلد موضوع الدراسة صغيرة جداً بحيث لا تستطيع تغيير الأسعار العالمية. وتفترض أن الصناعة موضوع الدراسة عاجزة عن استبدال مدخل بمدخل آخر - أي أن المعاملات الموجودة في القاعدة ثابتة. وهي تهمل تأثير الكوتات (التحصيصات) والإعانات وغيرها من الضوابط التجارية التي ربما تكون أكثر أهمية من التعرفات في تحديد النسب الفعلية. أما السبب الثاني فهو أنه حصل تقدم هام في التصميم والتقدير وحل نماذج القياس الاقتصادي الكبرى والتي تلقي ضوءاً مباشراً على المؤثرات الوقائية. إذ تبين تلك النماذج ما يحدث لكل من الصناعات، ولجميع الصناعات عندما تُرفع نَسبة التعرفة أو تخفض.

الجدول (٩-١) معدلات التعرفة الإسمية والفعلية بعد التخفيض الذي تم التفاوض عليه في جولة مباحثات طوكيو

مجموعة المنتجات	الولايات المتحدة		الجماعة الأوربية		اليابان	
	اسمية	فعلية	اسمية	فعلية	اسمية	فعلية
أغذية، مشروبات،						
تبغ	٤,٧	١٠,٢	١٠,٢	١٧,٨	٢٥,٤	٥٠,٣
....	٩,٢	١٨	٧,٢	٨,٨	٣,٣	٢,٤-
منسوجات	٢٢,٧	٤٣,٣	١٣,٤	١٩,٣	١٣,٨	٤٢,٢
ألبسة خارجية	٤,٢	٥	٢	٢,٢-	٣	١٤,٨
منتجات جلدية	٨,٨	١٥,٤	١١,٦	٢٠,٧	١٥,٧	٥٠
.....	١,٧	١,٧	٢,٥	١,٧	٠,٣	٣٠,٦
أحذية	٤,١	٥,٥	٥,٦	١١,٣	٥,١	١٠,٣
....						
منتجات خشبية	٠,٢	٠,٩-	٥,٤	٨,٣	٢,١	١,٨
أثاث، وثوابت	٠,٧	٠,٩	٢,١	١-	٠,١	١,٥-
منزلية	٢,٤	٣,٧	٨	١١,٧	٤,٨	٦,٤
ورق، ومنتجات	١,٤	٤,٧	١,٢	٣,٤	٢,٢	٤,١
ورقية	٢,٥	٢	٣,٥	٢,٣	١,١	٥-
طباعة ونشر						
كيماويات	٥,٣	٩,٢	٣,٧	٦,٥	٠,٥	٠,٥-
نفط ومنتجات نفطية						
منتجات مطاطية ...	٦,٢	٩,٨	٧,٧	١٢,٢	٥,١	٨,١
منتجات تعدينية غير	٣,٦	٦,٢	٤,٧	١١,٦	٢,٨	٤,٣
معدنية	٠,٧	٠,٥	٢,١	٨,٣	١,١	١,٧
زجاج ومنتجات	٤,٨	٧,٩	٥,٥	٧,١	٥,٢	٩,٢
زجاجية	٣,٣	٤,١	٤,٤	٤,٧	٤,٤	٦,٧
حديد وفولاذ	٤,٤	٦,٣	٧,٩	١٠,٨	٤,٣	٦,٧
معادن غير حديدية	٢,٥	١,٩	٨	١٢,٣	١,٥	صفر

المصدر : مقتبسة من ألن ڤي ديردوف (Alan V. Deardoff) وروبرت أم شتيرن (Robert M. stern)، «مؤثرات جولة طوكيو على بنية الحماية» في طبعتي آر . أن . بلدوين (R. N. Baldwen) واي . «او . كروجر (A. O. Krueger)، وبنية السياسة التجارية الحديثة للولايات المتحدة وتطورها»، شيكاغو، مطبعة جامعة شيكاغو، ١٩٨٤، الجداول من (١٠ -١) لغاية (١٠ -٣).

ما زالت هناك حاجة لمفهوم الوقاية الفعلي، على أية حال، للتحذير من ارتكاب الأخطاء في التحليل وفي السماسة . فمفهوم الوقاية الفعلي يحذر بأن تأثير أية تعرفة يعتمد على تعرفات عديدة أخرى؛ ويحذر من أن زيادة في التعرفة الإسمية على منتج واحد يمكن أن يؤدي إلى خفض النسبة الفعلية المفروضة على منتج آخر . وهكذا ربما يكون من المستحيل منح مزيد من الحماية لصناعة دون انتزاع الحماية عن صناعة أخرى .

تحليل الآراء المتعلقة بالتعرفات :

إن العديد من الآراء المألوفة في التعرفات لا تصمد أمام التدقيق فيها عن كثب . وهناك آراء أخرى سليمة منطقياً ولكنها تهدف إلى غايات يمكن تحقيقها بأشكال من التدخل أقل كلفة . تعد التعرفات والحواجز التجارية الأخرى ثاني أفضل الأدوات السياسية لأنها تخرق قاعدة بسيطة هي :

> «من أجل تقليل خسارة الرفاه إلى الحد الأدنى، أو من أجل تحقيق كسب رفاهي أعظمي مقترن بهدف سياسي معين، ينبغي على الحكومات أن تتدخل عند النقطة الاقتصادية الأقرب من الهدف السياسي المقصود».

فإذا ما رغبت الحكومة في تغيير الدخل، فإن عليها أن تغير الضرائب المفروضة على الدخل؛ وإذا ما رغبت في تغيير تركيبة الإنتاج، فعليها فرض

ضرائب على الانتاج أو دعمه؛ وإذا ما رغبت في تغيير تركيبة الاستهلاك، فإن عليها أن تفرض ضرائب على الاستهلاك أو أن تدعمه. ويجب ألاّ تفرض ضرائب على المستوردات أو الصادرات أو تدعمهما بهدف التأثير على توزيع الدخل، أو التأثير على الانتاج، أو الاستهلاك، حتى عندما يمكن للضرائب التجارية أو الإعلانات أن تحقق هذه الأهداف.

نبدأ بمسح الآراء في التعرفات بأقدم رأيين ناشئين عن تهديد التنافس الآتي من العمالة الأجنبية الرخيصة، وعن خطر إلحاق الضرر بالصناعات المتعلقة بالدفاع. وبعد ذلك نلتفت إلى الآراء المتعلقة بتوزيع المكاسب الناجمة عن التجارة، وتوزيع الدخل الوطني، وتصحيح الإنحرافات والتشوهات التي تصيب الأسواق المحلية.

المغالطة الأقسى :

إن أشد الآراء وأقدمها لصالح التعرفات تقول إن التعرفات ضرورية لحماية العمال المحليين ضد العمالة الأجنبية الرخيصة. ويقتبس أصحاب هذا الرأي أرقاماً كثيرة حول الأجور الأجنبية المتخصصة ولكنهم يستخلصون نتائج خاطئة من هذه الأرقام. ولقد أجبناهم، في واقع الأمر، عندما بينّا كيف نحدّد معدلات الأجور في النموذج الريكاردي البسيط من الفصل (٣).

عندما كانت الأجور في بريطانيا والبرتغال متساوية قبل انفتاح التجارة، كانت أسعار النبيذ والقماش أعلى في بريطانيا لأن العمالة البريطانية كانت أقل كفاءة. وكان ينبغي للأجور أن تنخفض في بريطانيا وترتفع في البرتغال قبل أن تتمكن بريطانيا من التخصص في القماش، وقبل أن تتمكن البرتغال من التخصص في النبيذ. وتحققت تغيّرات الأجور بفضل عملية التعديلات للتواؤم مع انفتاح التجارة التي تنقل الميزة المقارنة إلى أسعار السوق. إن الوقائيين الذين يجرون مقارنات مُذعرة بين الأجور العالية في الولايات المتحدة والأجور المنخفضة في غيرها يعللون العلاقة الدقيقة بين الأجور والكفاءة. إنهم يؤكدون أن معدلات

الأجور تعزز التنافس غير العادل. إن تلك الفروق، على أية حال، تنجم عن التنافس، ولا يمكن للتجارة أن تحدث بدون هذه الفروق عندما تختلف مستويات الكفاءة اختلافاً كبيراً.

هنالك بعض الصيغ للآراء المتعلقة بهذا الأمر أكثر معقولية. إذ تقول إن الأجور المنخفضة دليل على مستويات منخفضة من الكفاءة في البلد بوجه عام ولكن يمكن أن تكون الكفاءة عالية جداً في صناعاتها التصديرية. فالأساليب المتبعة في صناعة النسيج في هونج كونج وسنغافورة متماثلة مع تلك التي تتبع في الولايات المتحدة، ومع ذلك فإن الأجور في ذينك البلدين أدنى بكثير مما هي عليه في الولايات المتحدة حتى في صناعات النسيج. لذا فإن عمال النسيج في الولايات المتحدة معرضون بالتأكيد إلى منافسة غير عادلة. ينبغي أن يكون الجواب على هذه المسألة واضحاً تماماً. يعاني عمال النسيج في الولايات المتحدة من منافسة أجنبية مكثفة ولكنها ليست غير عادلة. إنها منافسة لا بد منها إذا ما أرادت البلدان أن تحقق مكاسب من التجارة.

لنَعُدْ إلى المثال المستخدم في الفصل (٣). يُتوقع من العمال في صناعة القماش البرتغالية أن يشكوا من منافسة بريطانية غير عادلة. كانت صناعة القماش البر يطانية أقل كفاءة من صناعة القماش البرتغالي، ولكن فجوة الكفاءة هذه أصغر من فجوة معدل الأجور. ولو لم يكن الأمر كذلك لما استطاعت بريطانيا تصدير القماش. ولتحقيق مكاسب من التجارة بين البلدين يجب أن يتقلص ناتج القماش في البرتغال في وجه المنافسة البريطانية، وينبغي أن يتقلص ناتج النبيذ في بريطانيا في وجه المنافسة البرتغالية. فضلاً عن أن المكاسب الناجمة عن التجارة القائمة على هذه التعديلات تعد كبيرة بما يكفي للتعويض عن أولئك الذين تضرروا في هذه العملية.

إن منطق هذا الرأي معصوم عن الخطأ. ومع ذلك يمنح شيئاً من الراحة إلى عمال النسيج الأمريكان الذين فقدوا أعمالهم نتيجة منافسة هونج كونج وسنغافورة،

وبلدان أخرى، إضافة إلى مزيد من الوظائف التي ربما يخسرونها إذا ما أزيلت التعرفات وغيرها من حواجز تجارية أخرى تماماً. بعض الذين يفقدون أعمالهم يجدون متاعب في إيجاد أعمال جديدة ويعانون بطرق أخرى هامة. فهم يفقدون الأقدمية وبالتالي يفقدون الطمأنينة. وبعضهم عليه الانتقا ل من مدينة إلى مدينة كي يجدوا وظائف جديدة، وبهذا ربما يخسرون كثيراً عندما يبيعون بيوتهم. فضلاً عن أن الأجور الحقيقة للذين ظلوا في أعمالهم ربما تخضع للحسم، كما أن هذه الحسميات ربما لا تكون محصورة بعمال الصناعات المنافسة للمستوردات. ففي النموذج الريكاردي المعدل، يؤدي افتتاح التجارة إلى تخفيض الأجور الحقيقية مقدرة بشروط السلع التصديرية، ويحدث التخفيض هذا عبر الاقتصاد كلة. وفي نموذج هيكشر - أوهلين، فإن التجارة تؤدي إلى خفض الأجر الحقيقي سواء قُدِّرَ بشروط السلع التصديرية أو بشروط السلع المنافسة للمستوردات وذلك عندما تكون السلع التصديرية أكثر كثافة رأسمالية من السلع المنافسة للمستوردات. وتسفر تخفيضات التعرفات، أيضاً، عن النتائج نفسها.

لا يولي علماء الاقتصاد المؤيدون بقوة للتجارة الحرة، دائماً، اهتماماً كافياً لهذه التكاليف، فيضعفون قضيتهم بإهمال هذه التكاليف. إذ لا يكفي بيان أن المكاسب الناجمة عن التجارة أكبر من تكاليف التعديلات ومن خسائر الدخل الدائمة التي تُعاني منها بعض المجموعات. لا بد إذن من إيجاد سبل للتعويض. هذه القضية تعالج في الفصل (١٠) الذي ينظر في التقنيات المتبعة لمساعدة أولئك الذين يتضررون باقتطاعات التعرفات وبغيرها من الصدمات المتعلقة بالتجارة.

التعرفات والدفاع الوطني :

هنالك رأي متشدد لصالح الحماية معززٌ بحاجات الدفاع الوطني، وأهمية الحفاظ على كون الصناعات المحلية قادرة على إنتاج الطائرات والدبابات والمدافع في حال نشوب حرب. ويعود هذا الرأي إلى آدم سميث[٣].

(٣) آدم سميث، «ثروة الأمم»، ١٧٧٦، الكتاب الرابع، الفصل الثاني. الاستثناء الثاني المقبول من قبل سميث هو الحالة المتعلقة بتعرفة الريوع التعويضية، المذكورة آنفاً في هذا الفصل.

هنالك، على ما يبدو، حالتان يكون فيهما إلقاء عبء على الصناعة الأجنبية مفيداً بوجه عام لتشجيع الصناعة المحلية.

الحالة الأولى هي: عندما تكون صناعة معينة ضرورية للدفاع عن البلد. فالدفاع البريطاني، مثلاً، يعتمد اعتماداً كبيراً على عدد البحّارة والسفن. لذلك فإن قانون الملاحة يسعى بشكل مناسب جداً لمنح بحّارة بريطانيا العظمى وسفنها احتكار تجارة بلدهم. . .

إن قانون الملاحة هذا ليس في صالح التجارة الأجنبية، أو في صالح نمو الثروة التي يمكن أن تنشأ عنه. . . وبما أن الدفاع يعد، على أية حال، أهم من الثراء بكثير، فإن قانون الملاحة، ربما يكون أكثر القوانين التجارية الإنكليزية حكمة.

ويطرح الرأي نفسه هذه الأيام لتسويغ الإعانات التي يتم تلقيها من السفن التجارية التي ترفع علم الولايات المتحدة، رغم أن العلاقة بين الأمن القومي وصحة الصناعة البحرية كانت واهية حتى عندما قبلها سميث وهي اليوم أكثر ضعفاً. إضافة إلى أنه من السهل إساءة استخدام هذا الرأي. وفيما يلي لغة استخدمها الكونغرس قبل بضع سنين في تشريع يطلب إلى الرئيس فرض حواجز تجارية لأسباب تتعلق بالدفاع الوطني:

«على الرئيس، في ضوء متطلبات الأمن القومي، وبدون استثناء العوامل الأخرى ذات العلاقة، أن يولي اهتماماً إلى الإنتاج الوطني اللازم لمتطلبات الدفاع الوطني المخططة، وإلى قدرة الصناعات المحلية لتلبية مثل هذه المتطلبات، وإلى الموارد البشرية الموجودة والمتوقعة، والمنتجات، والمواد الخام، وغيرها من الموارد والخدمات الجوهرية للدفاع الوطني، وإلى متطلبات نُمُوّ مثل هذه الصناعات. . . واستيراد السلع بدلالة متطلباتها، وتوفرها، وخصائصها، واستخدام ما يؤثر على مثل هذه الصناعات وقدرة الولايات المتحدة على تلبية متطلبات الأمن».

وذهب الكونغرس إلى أبعد من ذلك بقوله :

«إن على الرئيس، فضلاً عن ذلك، أن يعترف بالعلاقة الوثيقة بين الرفاه الاقتصادي لأمتنا وأمننا القومي، وعليه أن يأخذ في الاعتبار أثر المنافسة الأجنبية على رفاه الصناعات المحلية الفردية؛ كما ينبغي النظر بعين الاعتبار والأهمية إلى أية بطالة، أو نقص في ريوع الحكومة أو خسارة في المهارات، أو الاستثمار، أو أية آثار خطيرة أخرى تنجم عن إحلال الواردات الكثيرة محل أية منتجات محلية».

لحسن الحظ، لم يطبق الرئيس هذه المعايير حرفياً. وإلاّ اضطر لتقييد جميع أنواع المستوردات - بدءاً من آلات التصوير والسيارات وانتهاء بالمنسوجات والدمى - بسبب مؤثراتها على الاستخدام والريوع، وغير ذلك. لقد أثيرت التشريعات، على أية حال، لتقييد واردات النفط. إذ كانت أسعار النفط منخفضة في ذلك الوقت، وكان ينظر إلى تحصيص الاستيراد على أنه وسيلة للحفاظ على أسعار النفط المحلي أعلى من الأسعار العالمية، وهكذا يشجع استكشاف النفط في الولايات المتحدة. والاستكشاف يضيف إلى الاحتياطي المحلي وبذلك يقلل الاعتماد على الواردات. بيد أنه كان للتحصيص، على أية حال، آثار عكسية. إذ أدى الميل نحو تسريع استغلال الاحتياطي المحلي الموجود أكثر من الميل إلى تعزيز اكتشاف احتياطيات جديدة.

ماذا يمكن أن يقول آدم سميث في اللغة التي تبناها الكونغرس؟ كان سيسارع إلى التنديد بالآراء التي تخدم الذات، وكان سيسأل بالتأكيد ما إذا كان الكونغرس يلف العَلَمَ حول كل أنواع الصناعات المرغوب في حمايتها ضد منافسة المستوردات، ولكنها لا تسهم في الدفاع الوطني إلاّ قليلاً. بل أكثر من ذلك، ربما اعترف بأن القيود على المستوردات هي أقل نفعاً اليوم مما كانت مسألة الأمن القومي. تعتمد حالة حماية الصناعات «الجوهرية» على قدرتها على التحول إلى صناعات عسكرية عند نشوب الحرب. أراد سميث التأكد من امتلاك بريطانيا

العظمى أحواض سفن لبناء رجال حرب وتدريب بحارة يخوضون عباب البحار . وأراد الكونغرس أن يتأكد من امتلاك الولايات المتحدة مصانع تصنع طائرات ودبابات . بيد أن هناك اعتراضين على ذلك .

الاعتراض الأول استراتيجي، وهو أنه رغم انحسار التهديد بنشوب حرب عالمية إثر انهيار الاتحاد السوفياتي، فإن طبيعة المسألة العسكرية لم تتغير . إذ على الولايات المتحدة أن تخوض نموذجين من الحرب - حربا محدودة على أرض أجنبية، كحروب كوريا وفيتنام، والخليج «الفارسي»، أو حرب بقاء كبرى . فالنوع الأول من الحروب، محدودة الميدان والسلاح المستخدم فيها، ليس من المحتمل أن تستدعي تعبئة عامة للاقتصاد الوطني . أما النوع الثاني من الحروب، فإنها لن تتيح الوقت المطلوب للتعبئة . إذ لا بد أن تُنهى بسرعة وبشكل مريع بالأسلحة النووية التي تكون قد صنِّعت وأعِدَّت قبل بدء الحرب .

أما الاعتراض الثاني فهو تكتيكي . لنسلم، من أجل عملية التحليل، بأن الولايات المتحدة مضطرة للتعبئة الصناعية، وبحاجة إلى الوقت الكافي لذلك . تدل التجربة أثناء الحرب العالمية الثانية على أن تحويل الشركات والتسهيلات المدنية إلى صناعة حربية ليس هو الأسلوب الأفضل . فقد بنت الولايات المتحدة أسطول شحن ضخم بعد نشوب الحرب، وكان في النهاية قادراً على إنزال سفن إلى البحر أسرع مما استطاعت الغواصات الألمانية إغراقه منها .

كانت أحواض السفن التي بنتها جديدة، على أية حال، واستخدمت طرق الانتاج بالجملة، ذلك الأسلوب الذي لم تستطع أحواض السفن القديمة اتباعه . كما بيَّنت وزارة الدفاع أن العمال المدربين خصيصاً لإنتاج أسلحة متقدمة أفضل من العمال ذوي المهارات المماثلة الذين يحاولون التلاؤم مع المهمات الجديدة . وكان

صانعوا الساعات يطالبون بحمايتهم من منافسة الاستيراد لأنهم يستطيعون صناعة صمامات تحتاجها الصناعة العسكرية. واكتشفت وزارة الدفاع أن العمال المدربين حديثاً يقومون بعملهم بكفاءة أكثر، ويمكن تدريبهم بسرعة فائقة.

ولنتقدم خطوة أخرى. لِنُسَلِّم بضرورة الحفاظ على الصناعات «الجوهرية»، ولكن لنتساءل كيف يمكن أن يتم ذلك. التعرفات التي تفرض لحمايتها من منافسة المستوردات ليست هي الطريقة الأمثل لصيانتها. فللتعرفة أثران: فهي تشجع الانتاج المحلي وتثبط الاستهلاك المحلي. أما الأثر المتعلق بالاستهلاك فيؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي، ويحمل هذه الخسارة أثناء السلم مستخدمو المنتجات التي صنعتها الصناعة المحمية بالتعرفة. ولهذا فإن التعرفة غير مُنصفة. إذ ينبغي أن تتحمل الأمة بأسرها، وليس مجموعة معينة من المستهلكين، تكاليف الدفاع الوطني. فضلاً عن أن التعرفة غير فعَّالة، فالإعانات المقدمة إلى المنتجين المحليين هي أكثر معقولية على أساس المبدأ الذي أقر فيما سلف. فهي لا تشوه خيارات المستهلكين.

لا يمكن إهمال حاجات الدفاع الوطني، ويمكن للأحداث التي تقع في الخارج أن تضعف الأمن القومي للولايات المتحدة. فلو أوقفت حرب الخليج «الفارسي» إنتاج النفط في العربية السعودية والكويت والعراق، فإن الولايات المتحدة سوف تتضرر مباشرة، لأنها تعتمد على النفط المستورد وربما تتضرر بشكل غير مباشر لأن الاقتصاد العالمي سوف ينكمش انكماشاً حاداً. وتحذرنا نظرية التجارة أن الاكتفاء الذاتي يعد رداً خاطئاً. إذ إن استيراد النفط والاحتفاظ بالاحتياطي المحلي يُعدُّ أكثر معقولية من البحث عن مخزون جديد أو تطوير بدائل للنفط مهما بلغت التكاليف. ويمكن مواجهة الآثار قصيرة الأجل لمحنة كبرى في

الشرق الأوسط باستخدام المخزون الموضوع جانباً لتلك الغاية. وهذا هو النهج الذي تبنته بالفعل الولايات المتحدة التي تحتفظ بمخزون نفطي استراتيجي تموله الحكومة الفيدرالية. وفي حال حدوث أزمة فإنها تستخدم هذا المخزون لشراء الوقت الكافي لتخفيض الاستهلاك المحلي والتحول إلى مصادر استيراد أخرى.

أسباب غير اقتصادية عديدة تُطرح لصالح حماية الصناعات المحلية. فالسبب النابع من الهيبة القومية ربما يكون بقوة السبب النابع من الأمن القومي في شن حملة سياسية لصالح الحماية. وإلا كيف نفسر لماذا تصر بلدان صغيرة وفقيرة على أن يكون لها خطوطها الجوية العالمية؟ ولكن لنعد إلى الآراء ذات المفهوم الاقتصادي الأكثر.

التعرفات وتوزيع المكاسب الناجمة عن التجارة:

لقد رأينا قبل قليل أن التعرفة يمكن أن ترفع الرفاه الاقتصادي في البلد المستوردِة عندما يكون العائد المستخلص من البلد المصدّرة كبيراً بما يكفي للتعويض عن خسائر الرفاه الناجمة عن مؤثرات التعرفات على الانتاج والاستهلاك.

يمكن أن يوضع هذا الرأي بصيغة أقوى، على النحو التالي:

> «إن بلداً كبيرة بما يكفي للتأثير على معدلات التبادل التجاري لديها يمكنها أن تفرض تعرفة مثالية ترفع رفاهها الاقتصادي فوق مستوى التجارة الحرَّة؛ ولكنها سوف تُخَفِّضُ الرفاه العالمي».

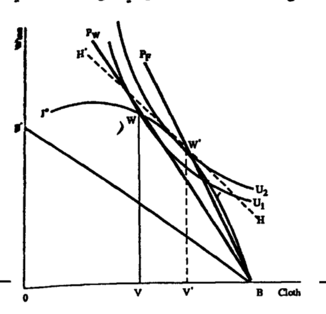
يعتمد حجم التعرفة المثالية على شروط الطلب المحلية وعلى شكل منحنى العرض الأجنبي.

حالةٌ خاصة :

من السهل شرح وجهة النظر المتعلقة بالتعرفة الأمثل عندما تكون البلد متخصصة تخصصاً كاملاً، لأن مزيج نواتجها لا يتأثر بالتعرفة. لنعد إلى النموذج الريكاردي البسيط حيث تخصصت بريطانيا تخصصاً كاملاً في القماش واستوردت النبيذ من البرتغال. يبين الشكل (٩-٦) الموقف كما يبدو من وجهة النظر البريطانية، حيث منحنى التحويل البريطاني هو (´BB)، وتنتج بريطانيا في النقطة (B)؛ ومنحنى العرض البرتغالي هو (*BJ) الذي رسم بدءاً من (B)، ويتحقق توازن التجارة الحرة في (W) حيث يقطع خط السعر (BP_W) منحى العرض البرتغالي ويتماس أيضاً مع منحى السواء البريطاني. تنتج بريطانيا (OB) قماشاً، وتستهلك (OV)، وتصدر (VB)؛ وتستورد (VW) نبيذاً من البرتغال.

بما أن منحنى السواء (U_1) مماس لخط السعر (BR_W) بدلاً من منحنى العرض البرتغالي، فإنه لا يكون أعلى منحنى يمكن أن تصل إليه بريطانيا. إذ إن أعلى منحنى هو (U_2) المماس لمنحنى العرض البرتغالي في النقطة (´W). ويمكن لبريطانيا أن تصل منحنى السواء ذاك عن طريق تخفيض وارداتها من النبيذ من (VW) إلى (´V´W). وتستطيع استخدام نظام التحصيص فيما يتعلق بالاستيراد كما تستطيع استخدام التعرفة. ولقياس هذه التعرفة المثلى، نحتاج لمعرفة أية أسعار سوف تأخذ البلدين إلى (´W). وكي يصل الاقتصاد البرتغالي إلى (´W) ينبغي أن يساوي السعر النسبي للقماش في البرتغال ميل الخط (BP_F). ولأخذ الاقتصاد البريطاني إلى (´W) ينبغي أن يساوي السعر النسبي للقماش في بريطانيا ميل منحى السواء (U_2) وبالتالي يساوي ميل الخط (´HH). إن الفجوة بين تلك الأسعار تقيس التعرفة المثلى لبريطانيا. وتشتق هذه التعرفة جبرياً في الملاحظة (٩-٣).

الشكل (٩-٦) : التعرفة المثلى في ظل تخصص كلي



شرح الشكل (٩-٦) :

إن منحنى التحويل البريطاني هو (´BB) . ومنحنى العرض البرتغالي (BJ^*) . يحدث توازن التجارة الحرة في (W) حيث يتقاطع خط السعر (BP_W) مع منحنى العرض البرتغالي ويتماس مع منحنى السواء البريطاني (U_1) . ويُعيِّن السعر النسبي للقماش في البلدين بميل الخط (BP_W) . تتخصص بريطانيا كلية في القماش وتنتج كمية منه قدرها (OB) وتصدر (VB) مقايضة بـ (VW) نبيذاً . وبما أن (U_1) مماس لخط السعر وليس لمنحنى العرض البرتغالي، فإن منحنى سواء أعلى هو (U_2) يكون مماساً لمنحنى السواء . يمكن لبريطانيا أن تصل إلى (U_2) عن طريق فرض تعرفة . وعندئذ سوف يُعين السعر الجديد للقماش في البرتغال بميل الخط (BP_F) الذي هو أشد ميلاً من (BP_W) . ولسوف تحسِّن بريطانيا معدلات التبادل التجاري لديها . وسوف يُعين السعر الجديد للقماش في بريطانيا بميل المنحنى (U_2) في نقطة التوازن الجديد (´W) . إنه هو ميل الخط (´HH) ذاته الذي هو أكثر انبساطاً من (BP_F) . وسوف يكون السعر النسبي للقماش أدنى في بريطانيا، ويعد الفرق بين أسعار البلدين مقياساً للتعرفة البريطانية .

الملاحظة (٩-٣)

قياس التعرفة المثلى

عندما تفرض بريطانيا تعرفة على النبيذ البرتغالي، يكون لدينا :

$$P^* = (1 + t) P$$

حيث (P) السعر النسبي للقماش في بريطانيا، و(P^*) سعره النسبي في البرتغال، و(t) نسبة التعرفة. لذلك يكون لدينا :

$$t = \frac{P^* - P}{P} \quad \text{أو} \quad t = \frac{P^*}{P} - 1$$

في الشكل (٩-٦) تُعيِّن (P^*) بميل (BP_F)، وتعين (P) بميل (HH´).

تتعلق نسبة التعرفة المثلى بمرونة الطلب البرتغالي على القماش البريطاني. ويمكن أن يُنظر إلى منحنى العرض البرتغالي على أنه منحنى الريع الإجمالي لبريطانيا. إنه يبين كمية النبيذ التي تستطيع بريطانيا الحصول عليها بفضل تصدير القماش إلى البرتغال. ففي الشكل (٩-٦) نرى أن إجمالي ريع بريطانيا يكون (W´V´) نبيذاً عندما تصدر (V´B) قماشاً. ولهذا فإن متوسط ريع بريطانيا هو (W´V´/V´B) المساوي لميل (BW´) وبالتالي فهو يساوي (P^*). أما الريع الحدي لبريطانيا فهو ميل منحنى العرض البرتغالي المساوي لميل (HH´) وبالتالي فهو يساوي (P). ولذلك فإن نسبة المتوسط إلى الريع الحدي يكون (P^*/P) المساوية إلى (1 + t). وتنتمي النسبة ذاتها، على أية حال، إلى (e_d)، وهي مرونة الطلب؛ ويكون لدينا العلاقة التالية :

$$\frac{\text{متوسط الريع}}{\text{الريع الحدي}} = \frac{e_d}{e_d - 1}$$

ومن ثم يكون $(1 + t) = [e_d/(e_d - 1)]$، و$t = 1/(e_d - 1)$ لنلاحظ أن $(t > 0)$ فقط عندما تكون $(e_d > 1)$. ويبغي أن تقع نقطة التعرفة البريطانية المثلى على الجزء المرن من منحنى الطلب البرتغالي. إن البلد التي تستخدم قوة السوق لتحقيق رفاه اقتصادي أعظمي تشبه كثيراً المحتكر العادي الذي يستخدم قوة السوق لتحقيق أرباح أعظمية. إذ يعمل كلاهما على الأجزاء المرنة من منحنيات الطلب على منتجاتهما.

الحالة العامة :

عندما لا تتخصص بريطانيا كلية في القماش فإن التعرفة سوف تغير مزيج ناتجها . إن ذلك لا ينسف الحوار المتعلق بالتعرفة، بل يعقد عرض المسألة . يبين الجانب الأيسر من الشكل (٩-٧) وضع التجارة الحرَّة كما يبدو من وجهة النظر البريطانية . إن منحنى التحويل البريطاني هو (´BB)، وتنتج بريطانيا في (Q) حيث يكون ناتج القماش (OX_1)، وناتجها من النبيذ (OX_2) . ويكون منحنى العرض البرتغالي هو (*QJ) الذي يرسم انطلاقاً من (Q) . يحدث توازن التجارة الحرة في (W)، ويكون السعر النسبي للقماش مساوياً لميل الخط (´FF) المماس لمنحنى التحويل البريطاني في (Q) ولمنحنى السواء البريطاني في (W) . وتستطيع بريطانيا، كما كان الحال من قبل، الانتقال إلى منحنى سواء أعلى من (U_1) . وعندما تفعل ذلك في هذا المثال، فإنها، على أية حال، سوف تخفض السعر النسبي للقماش في بريطانيا، الأمر الذي يؤدي إلى نقل نقطة الناتج على امتداد منحنى التحويل . كما تعد نقطة الناتج هذه منطلق منحنى العرض البرتغالي، وهذا يعني أن منحنى العرض سوف ينتقل أيضاً . وسوف يبدأ الرسم البياني كله بالتفكك حالما نشرع ببعثرته .

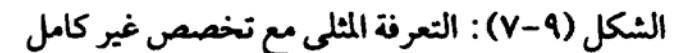
ليس من الصعب رسم التوازن الجديد، حالما نحدد موقعه . إنه موجود في الجانب الأيمن من الشكل (٩-٧) حيث يُعيَّن السعر النسبي للقماش في بريطانيا بميلي الخطين (´HH) . إن نقطة الناتج هي (´Q) حيث يكون الخط المتواصل (´HH) مماساً لمنحى التحويل البريطاني؛ وتكون نقطة الاستهلاك (´W) حيث يكون الخط المقطَّع (´HH) مماساً لمنحنى السواء البريطاني . ومنحنى السواء البرتغالي هو (*Q´J) الذي يرسم انطلاقاً من (´Q) التي هي نقطة الناتج البريطاني، ويكون هذا المنحنى مماساً لمنحنى السواء البريطاني في النقطة (´W) . ولكي نأخذ الاقتصاد البرتغالي إلى (´W) ينبغي أن يكون السعر النسبي للقماش في البرتغال مساوياً لميل الخط (´TT) كما تقيس الفجوة الموجودة بين الأسعار في بريطانيا والبرتغال نسبة التعرفة .

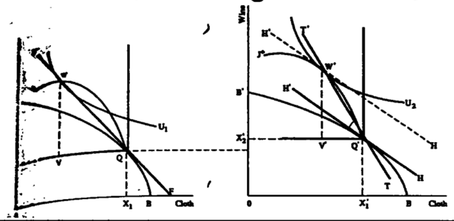
وبما أن منحنى السـواء (U_2) مماس لمنحنى العرض البرتغالي، فإن بريطانيا تستطيع الوصول إلى على منحنى سواء. ولهذا فإن نسبة التعرفة المتضمنة في هذه النتيجة هي التعرفة الأمثل لبريطانيا.

بما أن التعرفة المثلى تؤدي إلى تحسين معدلات التبادل التجاري في الشكلين (٩-٦) و(٩-٧) فإن الحوار المتعلق بالتعرفة المثلى يُسمى أحياناً «حوار معدلات التبـادل التـجـاري». إياك أن تضللك هذه اللغـة. إذ إن تحسن مـعـدلات التبـادل التجاري البريطانية ضروري، ولكنه ليس كافياً لرفع الرفاه الاقتصادي في بريطانيا. ولنتذكر النتيجة التي حصلنا عليها من الشكل (٩-٢). كما يمكن للتعرفة أن تؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي في البلد التي تفرضها حتى وإن استخلص بعض العائد من الأجنبي. ولننظر، الآن، ثانيـة إلى الشكل (٩-٦). فـإذا كـان خط مـعـدلات التبادل التـجاري أكثر ميلاً من (BP_F) فإنه سوف يقطع منحنى العرض البرتغالي تحت النقطة (´W)، حتى إنه ربما يقطع منحنى العرض تحت النقطة التي يتقاطع فيها منحنى العرض مع منحنى السواء (U_1). وفي تلك الحالة، بالطبع، ستأخذ التعرفة بريطانيا إلى منحنى سـواء أدنى من (U_1) جاعلة بريطانيا أعسر حالاً مما كانت عليه بوجود التجارة الحرة. ينبغي اختيار نسبة التعرفة بعناية. فالأكبر ليس بالضرورة هو الأفضل.

المعاملة بالمثل:

لقد تجاهلنا حتى الآن احتمال المعاملة بالمثل. فعندما تفرض بريطانيا تعرفتها المثلى فإن الرفاه الاقتصادي في البرتغال ينخفض. والسبب معروف تماماً. إذ إن أي ابتعاد عن التجارة الحرة يؤدي إلى خفض الرفاه العالمي. وبالتالي فإن البرتغال يجب أن تخسر عندما تكسب بريطانيا. يمكن للبرتغال أن تقلل خسائرها إلى الحد الأدنى بفرض تعرفتها المثلى الخاصة بها، آخذة التعرفة البريطانية بالحسبان. وربما يتورط البلدان في دوامة التعرفةيرفعان ويخفضان نسبها بالتتابع دون الوصول إلى توازن.


الشكل (٩-٧) : التعرفة المثلى مع تخصص غير كامل



شرح الشكل (٩-٧) :

توازن التجارة الحرَّة مبيَّنٌ إلى اليسار . منحنى التحويل البريطاني هو (´BB)، ومنحنى العرض البرتغالي (*QJ) . بريطانيا تنتج في النقطة (Q) حيث يساوي ميل خط السعر (´FF) ميل منحنى التحويل البريطاني . وناتجها من القماش هو (OX_1) ومن النبيذ (OX_2) . تستهلك بريطانيا في النقطة (W) حيث يساوي ميل الخط (´FF) ميل منحنى اللا مبالاة (U_1) . إنها تصدر (QV) قماشاً وتستورد (VW) نبيذاً وهي كميات تكافئ ما تستورده وتصدره البرتغال عندما يقطع خط السعر منحنى العرض البرتغالي في (W) . أما توازن التعرفة المثلى فمبيَّن إلى اليمين . يعيَّن السعر النسبي للقماش في بريطاني بميلي خطي السعر (´HH) . تنتج بريطانيا في (´Q) حيث يكون ميل الخط المتواصل (´HH) مساوياً لمنحناها التحويلي . وبما أن (´HH) أكثر انبساطاً من (´FF) فإن السعر النسبي للقماش يكون قد انخفض في بريطانيا، خافضاً بذلك ناتج القماش إلى (OX'_1)، ورافعاً ناتج النبيذ إلى (OX'_2) . وتستهلك بريطانيا في النقطة (´W) حيث يكون ميل الخط المقطع (´HH) مساوياً لميل منحنى السواء (U_2) . إنها تصدر (´Q´V) قماشاً، وتستورد (´V´W) نبيذاً، وهي كميات تكافئ ما تصدره وتستورده البرتغال عندما تواجه خط السعر (´TT) . وبما أن (´TT) أكثر ميلاً من (´FF) فإن بريطانيا تكون قد حسَّنت معدلات التبادل التجاري لديها، وبما أن (U_2) مماسٌ لمنحنى العرض البرتغالي، فإن بريطانيا تكون قد اختارت التعرفة المثلى .

وبالتناوب، يمكن إن ينتقل البَلَدان إلى توازن تستبدبه التعرفة ويتَّسِمُ بإحدى الخصائص الثلاث التالية:

١ - أن تكون بريطانيا ميُسرة، ولكن البرتغال أسوأ حالاً،

٢ - أن تكون البرتغال ميسرة، ولكن بريطانيا أسوأ حالاً،

٣ - أن تكون البلدان أسوأ حالاً.

تشبه الحالة الأخيرة التي يخسر فيها البلدان حالة وردت في الفصل السابع عندما قدمت كل من اليابان والولايات المتحدة إعانات لصادراتهما من الربوطات إلى البرازيل، ويمكن شرح هذه الحالة بالطريقة ذاتها التي شرحت الحالة التي حدثت لأمريكا واليابان(٤). تعلم كلتا الحكومتين أن مواطنيهما سوف يعانون خسائر رفاه إذا ما وصلتا إلى هذا النوع من التوازن المحكوم بالتعرفة. فعندما تنعدم الثقة بين الحكومتين، فإنهما سوف تنزعان لاستخدام التعرفة. وللإبقاء على التجارة الحرَّة أو على نظام أقل تقييداً وخضوعاً للتعرفة، فإن على الحكومتين أن تعقدا اتفاقاً ملزماً يمنعهما من البدء بمثل هذه العملية. وربما يكون هذا واحداً من الأسباب التي تجعل الحكومات تشارك في اتفاقية الجات (GATT) التي تمنع الحكومات من رفع تعرفاتها من جانب واحد.

يُعَدُّ الرأي المساند للتعرفة المثلى من الناحية التحليلية سليماً. ومع ذلك فإن التعرفة تأتي في المقَام الثاني من بين أفضل أدوات السياسة لإعادة توزيع المكاسب الناجمة عن التجارة لأن التعرفة تؤدي إلى خفض الرفاه العالمي. لنفرض أن بريطانيا أحاطت البرتغال علماً بأنها على وشك تَبَنّي تعرفتها المثلى. يمكن للبرتغال أن تهدد باتخاذ خطوة مماثلة، ولكن لديها خيار آخر. إذ يمكنها أن تقدم لبريطانيا

(٤) يتماثل المثالان جداً في واقع الأمر لأن المثال المذكور في الفصل السابع يمكن تعديله ليولد الاحتمالات الثلاثة المدرجة أعلاه. كلتا البلدين تخسران في ذلك المثال الخاص لأنهما تنتجان ربوطات متطابقة تماماً بشروط تكلفة متطابقة أيضاً. أما في ظل شروط أقل تماثلاً يمكن أن تكسب بلد، ويمكن للأخرى أن تكسب أيضاً عندما تستخدم البلدان إعانات تصديرية.

«رشوة» سنوية كبيرة بحيث تكفي لوضع المستهلكين البريطانيين على منحنى السواء الذي سوف يصلونه باستخدام التعرفة المثلى. وهذه الرشوة سوف تعيد توزيع الرفاه العالمي دون خفضه، كما أن البرتغال سوف تعاني من خسارة أقل مما كانت ستتحمله لو فرضت بريطانيا تعرفتها المثلى.

هنالك، بالطبع، اعتراض عملي. ذلك أنه من الصعب على الحكومة *البرتغالية أن تنفذ وعدها*. فمواطنوها ربما يعترضون، ويحثون حكومتهم على معاملة بريطانيا بالمثل بدلاً من تقديم رشوة لها. إذ ربما تطغى العزة القومية على المصالح القومية. وربما لا تكون السياسة الأفضل عملية، وبالتالي فإن بريطانيا لا تستطيع زيادة رفاهها إلا بفرض ضريبتها المثلى.

ه من السهل، في الحالات التي سوف تدرس فيما يلي، تحديد السياسة *الأفضل واستخدامها*. تعالج هذه *الحالات أهداف السياسة المحلية، وبالتالي فإنها* تعمل ضمن مجال حكومة واحدة. وسوف تؤكد معالجة كل حالة على تكاليف الرفاه الناجمة عن استخدام التعرفة، وسوف نبين كيف يمكن استخدام أداة سياسية أخرى بدلاً من التعرفة. فضلاً عن أنه في كل حالة من الحالات، سوف تكون البلد التي تفرض التعرفة صغيرة جداً بحيث لا تؤثر في معدلات التبادل التجاري وهذا الافتراض سوف يستثني مكاسب التعرفة المثلى، وبالتالي سوف يركز الاهتمام على تكاليف الرفاه المشمولة. [وسوف يستثني كذلك الحالة المعكوسة التي وصفت في الشكل (٩-٥)، وهي تعرفة لا تؤدي إلى خفض السعر المحلي للمنتج المنافس للمنتجات المستوردة].

التعرفات وإعادة توزيع الدخل المحلي

يمكن للتعرفة أن تغيّر توزيع الدخل ضمن بلد واحدة لأنها يمكن أن تؤثر على المكاسب الحقيقية للعمالة، ورأس المال والأرض. ويعتمد أثرها، على أية حال، على بنية الاقتصاد الوطني.

المؤثرات بموجب النموذج الريكاردي المعدّل

في الفصل الخامس الذي يبحث النموذج الريكاردي المعدّل، لخّصت نظرية هابيرلر مؤثرات التغيرات في الأسعار النسبية على المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج، كما تصف نظرية هايبرلر مؤثرات التعرفة. عندما تفرض بريطانيا تعرفة على وارداتها من النبيذ، يرتفع السعر النسبي للنبيذ في بريطانيا. ويكسب مالكو الأراضي لأن الأرض تستخدم في صناعة النبيذ، في حين يخسر أصحاب رأس المال لأن رأس المال يستخدم في صناعة القماش. إن النتائج المترتبة على العمال البريطانيين تعتمد، بالطبع، على السلعة التي يقدر بها الأجر الحقيقي. إذ يرتفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش، ولكنه ينخفض بدلالة النبيذ.

يتضمن الشكل (٩-٨) مراجعة لهذه النتائج إضافة إلى نتائج أخرى لم نشهدها بعد. فالمنحنى (E_c) هو منحنى الطلب المتعلق بالعمال المستخدمة في صناعة القماش؛ إنه يقيس المنتج الحدي للعمالة في صناعة القماش البريطانية. أما المنحنى (E_W) فهو منحنى الطلب للعمالة المستخدمة في صناعة النبيذ، ويقيس المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ البريطانية *مقسوماً على السعر النسبي للقماش*. ولندع توازن التجارة الحرة يحدث في (F) حيث الأجر الحقيقي (OV) قماشاً في كلتا الصناعتين؛ وقد استخدم (OL_1) عاملاً في صناعة النبيذ، و ($\overline{L}L_1$) عاملاً في صناعة القماش.

فعندما تفرض بريطانيا تعرفة استيراد على النبيذ فإن السعر النسبي للنبيذ يرتفع في بريطانيا، وينخفض السعر النسبي للقماش. لا يتأثر منحنى الطلب (E_c) بيد أن منحنى الطلب (E_W) ينزاح إلى الأعلى إلى (E'_W)، ويساوي حجم الانزياح هذا التعرفة المفروضة حسب القيمة(٥).

---

(٥) باستخدام الرموز الموجودة في الملحق (A) يمكن كتابة أجر التجارة الحرة على النحو التالي: (f_L^W/p) حيث (f_L^W) المنتج الحدي للعمالة في صناعة النبيذ، و(P) السعر النسبي للقماش في بريطانيا. بوجود التجارة الحرة يكون (P) مساوياً لـ (P^*) الذي هو السعر النسبي للقماش في البرتغال. وعندما تفرض بريطانيا تعرفة قدرها [$P^* = (1 + t)\ P$] كما هو مبين في الملاحظة (٩-٣) يكون [$P = P^*/1 + t$] ويكون الأجر الجديد [$OV' = f_L^W\ (1 + t)\ P^*$]. لذلك يكون لدينا:

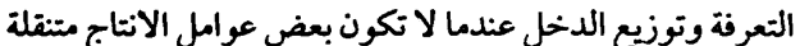
$$[(OV' - OV) / OV = V'V / OV = t]$$

لندرس أولاً حالة لم ندرسها من قبل. فنفرض أن العمالة غير متنقلة، والاستخدام في صناعة النبيذ ثابت بالعدد (OL_1)، مثبتاً بذلك المنتجات الحدية للعمالة والأرض المستخدمتين في صناعة النبيذ. والاستخدام في صناعة القماش ثابت بالعدد ($\bar{L}L_1$) مثباً بذلك المنتجات الحدية للعمالة ورأس المال المستخدمين في صناعة القماش. لا تستطيع التعرفة تغيير المكاسب الحقيقية الذاتية، وهي التي تقدر بدلالة السلع التي تنتجها العوامل التي تحصل عليها لأن المكاسب الحقيقية الذاتية تساوي المنتجات الحدية ولكن التعرفة تستطيع تغيير المكاسب الحقيقية المتبادلة، التي تقدر بدلالة سلعة أخرى، وذلك بفضل تغيير الأسعار النسبية.

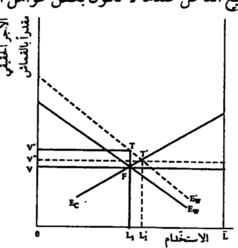
لنوضح ذلك بطريقة لا لُبْس فيها. على الرغم من أن مكاسب الأرض والعمالة المتسخدمتين في صناعة النبيذ ثابتة بدلالة النبيذ، فإنها ترتفع بدلالة القماش، لأن التعرفة تخفض السعر النسبي للقماش. في الشكل (٩-٨) ينزاح توازن سوق العمالة المتعلق بصناعة النبيذ إلى (T) رافعاً بذلك الأجر الحقيقي المقدر بدلالة القماش بمقدار الكمية الكاملة للتعرفة. إن مكاسب رأس المال والعمالة المستخدمين في صناعة القماش ثابتة بدلالة القماش، ويظل توازن سوق العمالة المتعلق بصناعة القماش في (F) ولكن تلك المكاسب كلها تنخفض معاً بدلالة النبيذ، لأن التعرفة ترفع السعر النسبي للنبيذ.

ولندرس بعد ذلك الحالة التي وردت في الفصل الخامس. عندما تكون العمالة متنقلة تماماً في بريطانيا، فإن التعرفة تؤدي إلى توازن في (T'). ويرتفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش، ولكنه لا يرتفع بالقدر الكافي للحيلولة دون انخفاضه بدلالة النبيذ. ويرتفع الاستخدام في صناعة النبيذ، مؤدياً بذلك إلى زيادة المنتج الحدي للأرض الذي يرفع بدوره نسبة الاستئجار الحقيقية للأرض سواء قدرت بالنبيذ أم بالقماش. وينخفض الاستخدام في صناعة القماش، مؤدياً بذلك إلى خفض المنتج الحدي لرأس المال الذي يؤدي بدوره إلى خفض العائد الحقيقي إلى رأس المال سواء قدر بالنبيذ أم بالقماش.

الشكل (٩-٨) :



التعرفة وتوزيع الدخل عندما لا تكون بعض عوامل الانتاج متنقلة



شرح الشكل (٩-٨) :

يحدث التوازن في بريطانيا، في ظل التجارة الحرة، في النقطة (F) حيث الأجر الحقيقي المقدر بالقماش هو (OV) في البلدين. وعندما تفرض بريطانيا تعرفة على النبيذ، ينزاح منحنى الطلب على العمالة من قبل صناعة النبيذ إلى الأعلى بمقدار الكمية الكاملة للتعرفة. إنه ينتقل من (E_W) إلى (E'_W) عندما تكون نسبة التعرفة (VV'/OV). وإذا كانت العمالة غير متنقلة تماماً، يظل الاستخدام ثابتاً عند العدد (OL_1) في صناعة النبيذ، ولكن الأجر الحقيقي المقدر بالقماش يرتفع بمقدار الكمية الكاملة للتعرفة ذاهباً من (OV) إلى (OV'). والأجر الحقيقي المقدر بالقماش لا يتغير في صناعة القماش، ولكن الأجر الحقيقي المقدر بالنبيذ ينخفض بمقدار الكمية الكاملة للتعرفة. وإذا كانت العمالة متنقلة تماماً، ينزاح التوازن إلى (T') ويرتفع الاستخدام في صناعة النبيذ إلى (OL'_1). والأجر الحقيقي المقدر بالقماش يرتفع في الصناعتين ولكن بمقدار أقل من الكمية الكاملة للتعرفة، إنه يذهب من (OV) إلى (OV'') ولكن ليس كل الطريق إلى (OV'). وكذلك ينخفض الأجر الحقيقي المقدر بالنبيذ في الصناعتين.

المؤثرات بموجب نموذج هيكشر - أوهلين :

لخّصت نظرية ستوبلر - صامويلسن (Stopler - Samuelson)، في الفصل السادس الذي يبحث نموذج هيكشر - أوهلين مؤثرات تغير الأسعار النسبية على المكاسب الحقيقية لعوامل الانتاج. فقد أدت زيادة في السعر النسبي للحنطة إلى رفع الأجر الحقيقي للعمالة، وهي العامل الذي استخدم بكثافة في زراعة الحنطة، وأدت إلى خفض العائد الحقيقي إلى رأس المال. ولكن النظرية اعتمدت على افتراض أن جميع عوامل الانتاج قادرة على الانتقال بحرية من صناعة إلى صناعة، الأمر الذي يعني أنهاتصلح فقط في المدى البعيد، إذ إن تحويل رأس المال من المطاحن إلى الجرارات يستغرق وقتاً.

لقد طُوِّرت نظرية ستوبلر - صامويلسن مبدئياً للإجابة على السؤال المطروح هنا، وهو: «كيف تؤثر التعرفة على توزيع الدخل في نموذج هيكشر - أوهلين؟» بما أن الحنطة هي المنتج ذا الكثافة العمالية، وأن البلد كثيرة الرجال هي البلد وفيرة العمالة، وأن الأذواق في البلد كثيرة الرجال، والبلد قليلة الرجال متماثلة، نعلم أن البلد كثيرة الرجال تصدر الحنطة وتستورد الفولاذ. وبالتضمين، تستطيع البلد كثيرة الرجال استخدام تعرفة الاستيراد لإعادة توزيع الدخل من العمالة إلى رأس المال. وتؤدي التعرفة إلى رفع السعر النسبي للفولاذ في البلد كثيرة الرجال. وعلى المدى البعيد، تؤدي إلى رفع العائد الحقيقي إلى رأس المال، وخفض الأجر الحقيقي للعمالة. أما البلد قليلة الرجال فيمكنها استخدام التعرفة لهدف معاكس. وتؤدي التعرفة كذلك بفضل رفع السعر النسبي للحنطة في البلد قليلة الرجال، إلى رفع الأجر الحقيقي للعمالة وخفض العائد الحقيقي إلى رأس المال وبذلك تؤدي إلى إعادة توزيع الدخل من رأس المال إلى العمالة.

الدور الحاسم لحركة عوامل الانتاج :

قبل النظر في تكاليف استخدام التعرفة لتغيير إعادة توزيع الدخل، لا بد من ملاحظة أن التمارين التي أدرناها حتى الآن تعطي تنبؤات مختلفة فيما يتعلق بالمواقف تجاه التعرفات :

١ - عندما لا تكون هناك أية قابلية لانتقال عوامل الانتاج مهما كان نوعها، فإن على المرء أن يعتمد كلياً على الصناعة التي يحصل منها على دخله وليس على طبيعة ذلك الدخل. فإذا كان المرء يحصل على دخله من صناعة النبيذ البريطانية سواء كان ذلك الدخل ناجم عن التأجير أو عن الأجر، فإنه يحبذ فرض ضريبة على الاستيراد. إذ سوف ترفع دخله الحقيقي بفضل رفع مكاسبه الحقيقية المتبادلة. أما إذا كان المرء يحصل على دخله من صناعة القماش البريطانية فإن عليه معارضة فرض تعرفة على الاستيراد.

٢ - عندما تكون العمالة متنقلة تماماً، ولكن الأرض ورأس المال غير قابلين للانتقال، فإن على المرء أن يعتمد جزئياً على طبيعة دخله وليس على الصناعة التي يحصل منها على دخله. وإذا كان المرء يملك أرضاً في بريطانيا، فإن على المرء أن يحبذ فرض تعرفة على الاستيراد.

وإذا كان المرء يملك رأس مال في بريطانيا، فإن عليه معارضة التعرفة، وإذا كان عاملاً في بريطانيا، فإن موقفه ينبغي أن يعتمد جزئياً على الطريقة التي ينفق فيها دخله. فإذا كان يلبس كثيراً، ويشرب قليلاً، فإن عليه أن يحبط التعرفة إذ إنها سوف ترفع الأجر الحقيقي بدلالة القماش، وتخفضه بدلالة النبيذ. أما إذا كان يلبس قليلاً ويشرب كثيراً، فإن عليه معارضة التعرفة.

٣ - عندما تكون جميع عوامل الانتاج قابلة تماماً للانتقال، كما هو الحال في نموذج هيكشر - أوهلين، فإن على المرء أن يعتمد كلياً على طبيعة

دخله، وليس على الصناعة التي يحصل منها على دخله ولا على الطريقة التي ينفقه فيها. وإن كان المرء يملك رأسمال في بلد كثيرة الرجال فإن عليه أن يحبذ فرض تعرفة، أما إذا كان عاملاً في البلد كثيرة الرجال، فإن عليه أن يعارض التعرفة.

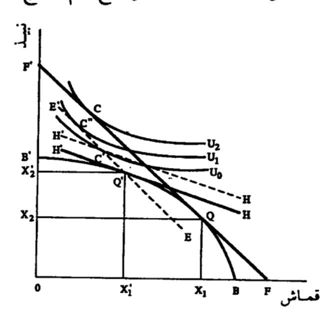
سوف نعود إلى هذه الاختلافات في الفصل العاشر عندما ننظر في مصادر الدعم السياسي للتعرفة ولغيرها من الحواجز التجارية.

تكاليف الرفاه والسياسات البديلة:

من أجل تقدير تكاليف الرفاه الناجمة عن التعرفة ومقارنتها بتكاليف السياسات الأخرى التي تؤدي إلى إعادة التوزيع، دعنا ننظر ثانية في النموذج الريكاردي المعدَّل وندقق في توازنات أسواق السلع المبينة في الشكل (٩-٩). إن منحنى التحويل البريطاني هو (´BB)، كما أن ميل الخط (´FF) يبيِّن معدلات التبادل التجاري لدى بريطانيا. وتكون نقطة الناتج في حالة التجارة الحرة الأولية هي (Q) وتكون نقطة الاستهلاك (C).

فعندما تفرض بريطانيا تعرفة على الاستيراد من أجل إعادة توزيع الدخل من أصحاب رأس المال إلى مالكي الأرض، فإن السعر النسبي للنبيذ يرتفع في بريطانيا، خافضاً بذلك السعر النسبي للقماش. ويتمثل السعر النسبي للقماش بميل الخطين (´HH). تنتقل نقطة الناتج إلى (´Q) حيث يتماس منحنى التحويل مع الخط المتواصل (´HH). وتنتقل نقطة الاستهلاك إلى (´C) على منحنى السواء (u_0) حيث يتماس منحنى السواء مع الخط المقطع (´HH)؛ ويربط الخط (´EE) الموازي لـ (´FF) النقطة (´Q) بالنقطة (´C). فالتعرفة تخفض الرفاه لأن (u_0) أدنى من (u_2).

الشكل (٩-٩) : مقارنة التعرفة مع دعم الانتاج



شرح الشكل (٩-٩) :

تُعيَّن معدلات التبادل التجاري بميل الخط (FF´). في ظل التجارة الحرة، تنتج بريطانيا في النقطة (Q) الواقعة على منحنى التحويل (BB´)، وتستهلك في (C) الواقعة على منحنى السواء (U_2). وناتج القماش هو (OX_1)، وناتج النبيذ (OX_2). ويؤدي فرض تعرفة على النبيذ إلى رفع السعر النسبي للنبيذ في بريطانيا (وتخفيض السعر النسبي للقماش). يُمثل هذا الأثر بميل الخط (HH´). وسوف تنتج بريطانيا في النقطة (Q´) حيث يكون ناتج القماش ($OX´_1$) وناتج النبيذ ($OX´_2$) وسوف تستمر بالتجارة على امتداد الخط (EE´) [الموازي للخط (FF´) إلى أن تصل إلى (C´) حيث يتساوي ميل منحنى السواء (U_0) مع ميل الخط المقطع (HH´). يمكن أن يكون لدعم إنتاج النبيذ بتمويل من ضريبة تفرض على إنتاج القماش الأثر نفسه على نقطة الناتج. ويمكن أن يمثل ميل الخط (HH´) المؤثرات المترتبة على الأسعار التي يتلقاها المنتجون البريطانيون دافعاً إياها إلى النقطة (Q´). بيد أن الأسعار التي يدفعها المستهلكون البريطانيون تظل ممثلة بميلي الخطين (FF´) و(EE´) تماماً كما كانت في ظل التجارة الحرة. ولهذا سوف تتابع بريطانيا التجارة حتى النقطة (C´´) حيث يتساوى ميل منحنى السواء (U_1) مع ميل (EE´). وبما أن (U_1) يقع فوق (U_0)، فإن الإعانة تؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي بمقدار أقل من التعرفة التي لها المؤثرات نفسها على النواتج وعلى إعادة توزيع الدخل.

هنالك طرق أخرى لإعادة توزيع الدخل والتي تتجنب خسارة الرفاه أو تخفيضها. إن أول أفضل سياسة هي التي تتجه مباشرة إلى صميم المسألة. فإذا ما أرادت بريطانيا إعادة توزيع الدخل من أصحاب رأس المال إلى مالكي الأراضي، عليها رفع الضرائب المفروضة على الدخل الناجم عن رأس المال وتخفيض الضرائب المفروضة على الدخل الناجم عن الأرض. سوف تنتج هذه السياسة في النقطة (Q) متجنبة الأثر الوقائي. وربما يكون لديها استهلاك في النقطة (C) متجنبة الأثر الاستهلاكي. ولهذا سوف تترك هذه السياسة رفاهاً في مستوى التجارة الحرّة.

أما ثاني أفضل سياسة فربما تفرض ضريبة على ناتج القماش وتقدم عوناً لناتج النبيذ، مغيِّرةً بذلك الأسعار الصافية التي يتلقاها المنتجون. وربما تجعل نسبة تلك الأسعار مساوية لميل الخط (´HH) ناقلة نقطة الناتج إلى (´Q). وربما يرتفع معدل استئجار الأرض، وينخفض العائد إلى رأس المال، وربما يعاد توزيع الدخل الحقيقي كما هو بفضل التعرفة. ولكن الأسعار التي يدفعها المستهلكون البريطانيون سوف لا تتغير، وسوف تظل نسبة تلك الأسعار مساوية لميلي الخطين (´FF) و(´EE). وسوف تنتقل نقطة الاستهلاك إلى (´´C) حيث منحنى السواء (U_1) يكون مماساً لـ(´EE). وبما أن منحنى السواء هذا يقع بين (U_0) و(U_1) فإن خطة دعم الضريبة سوف تؤدي إلى خسارة رفاه أقل من التعرفة. وسوف يكون هناك أثر وقائي لخفض الرَّفاه، ولكن لن يكون هناك أثر للاستهلاك. وفي هذه الحالة تكون التعرفة هي ثالث أفضل سياسة. وهي محكومة بتعديلات ضريبة الدخل، وبخطة دعم الضريبة.

التعرفات والتشوهات المحلية :

يمكن أن يختلف الاقتصاد بطرق عدة عن النماذج التي درسناها. فالأسواق ربما لا تكون تنافسية تماماً؛ كما يمكن لأسعار النواتج وعوامل الانتاج أن تكون ثابتة اسمياً وفعلياً.

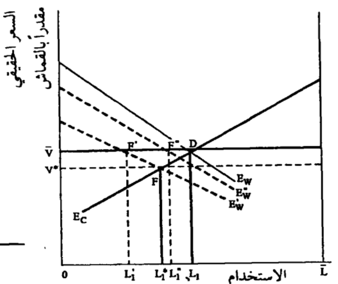
ويمكن أن يؤثر عدم الاستقرار على المنتجين والمستهلكين. وربما تكون بعض المنتجات وعمليات المعالجة ضارة بالصحة وبالبيئة.

قادت هذه الاحتمالات علماء الاقتصاد لدراسة طرق لاستخدام التعرفة والحواجز الأخرى من أجل التعويض عن تشوهات خفض الرفاه. لقد قضوا وقتاً طويلاً وهم يصوغون التشوهات ويصنفون السياسات بهدف التعويض عن التشوهات. يمكن شرح النماذج والنتائج التي توصلوا إليها بإلقاء نظرة على نتائج الأجر الحقيقي الثابت في النموذج الريكاردي المعدَّل.

يبين الشكل (٩-١٠) سوق العمالة البريطاني مرةً أخرى، يتحقق التوازن في (D) قبل افتتاح التجارة حيث يكون الأجر الحقيقي ($O\overline{V}$) مقدراً بالقماش. ويكون الاستخدام (OL_1) في صناعة النبيذ و($\overline{L}L_1$) في صناعة القماش. أدى انفتاح التجارة إلى تخفيض السعر النسبي للنبيذ في بريطانيا، وانتقال منحنى الطلب على العمالة في صناعة النبيذ نحو الأسفل من (E_W) إلى (E_W'). وعندما يكون الأجر الحقيقي مرناً ينزاح التوازن إلى (F) وينخفض الأجر الحقيقي إلى (OV^*). وينخفض الاستخدام إلى (OL^*_1) في صناعة النبيذ ويرتفع إلى ($\overline{L}L^*_1$) في صناعة القماش. وعندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً بدلالة القماش، فإنه يبقى عند ($O\overline{V}$). ويهبط الاستخدام إلى (OL'_1) في صناعة النبيذ، ولكنه يبقى عند ($\overline{L}L_1$) في صناعة القماش. وهناك بطالة تصل إلى (DF') عاملاً.

يبين الشكل (٩-١١) مؤثرات جمود الأجر هذا على الرفاه والنواتج. قبل التجارة، يتحقق التوازن في (Q) حيث يكون منحنى التحويل (BB') مماساً لمنحى السواء (U_0). أما انفتاح التجارة فيمثل بإدخال خط السعر (FF') الأكثر ميلاً من (U_0) في (Q). ويرتفع السعر النسبي للقماش في بريطانيا.

الشكل (٩-١٠) : توازن سوق العمالة عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً

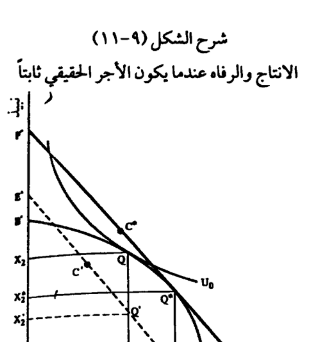


شرح الشكل (٩-١٠) :

قبل التجارة يكون (E_C) هو منحنى الطلب على العمالة في صناعة القماش البريطانية، ويكون (E_W) هو منحنى الطلب في صناعة النبيذ البريطانية. يتحقق التوازن في (D) حيث الأجر الحقيقي ($O\bar{V}$) مقدراً بالقماش. تؤدي التجارة إلى رفع السعر النسبي للقماش في بريطانيا، ناقلة بذلك (E_W) نحو الأسفل (E'_W). فإذا كان الأجر الحقيقي مرناً، فإنه ينخفض إلى (OV^*)، ويتحقق التوازن في (F) حيث ينخفض الاستخدام في صناعة النبيذ من (OL_1) إلى (OL^*_1)، ويرتفع الاستخدام في صناعة القماش من ($\bar{L}L_1$) إلى ($\bar{L}L^*$). أما إذا كان الأجر الحقيقي جامداً عند ($O\bar{V}$) فإن الاستخدام في صناعة النبيذ ينخفض إلى (OL'_1) ويظل الاستخدام في صناعة القماش عند (OL_1). هنالك بطالة. يؤدي فرض تعرفة على واردات النبيذ إلى رفع السعر النسبي للنبيذ وينقل منحنى الطلب العائد إلى صناعة النبيذ من (E'_W) إلى (E''_W) رافعاً بذلك الاستخدام إلى (OL''_1). إن تعرفة النبيذ لا تؤثر على الاستخدام في صناعة القماش [لذلك لا تستطيع تحقيق توازن في (F)]. ويمكن للتعرفة أن تنقل منحنى الطلب على طول الطريق حتى (E_W) رافعة بذلك الاستخدام إلى (OL_1)، كما تؤدي إلى استئصال البطالة. ولكن يمكن أن يعود السعر النسبي للنبيذ إلى ما كان عليه قبل انفتاح التجارة، ويمكن أن تلغى التجارة بحد ذاتها. ويمكن لدعم الأجور أن ينقل سوق العمالة إلى (F) موازناً بذلك جمودية الأجور. وسوف تكون الإعانة اللازمة والمقدرة بالقماش ($\bar{V}$ * V) لكل عامل في كلا الصناعتين.

شرح الشكل (٩-١١)

الانتاج والرفاه عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً

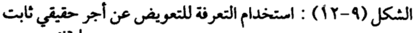


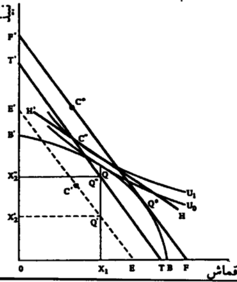
شرح الشكل (٩-١١) :

قبل التجارة، تنتج بريطانيا وتستهلك في (Q) الواقعة على منحنى التحويل (´BB) وعلى منحنى السواء (U_0). وعندما تنفتح التجارة، تُعيَّن معدلات التبادل التجاري بميل الخط (´FF). فإذا كان الأجر الحقيقي مرناً، فإن الانتاج ينتقل إلى (*Q) حيث يرتفع ناتج القماش إلى (OX^*_1)، وينخفض ناتج النبيذ إلى (OX^*_2) وتستمر بريطانيا في التجارة على طول الخط (´FF) حى تصل إلى نقطة مثل (*C) الواقعة على منحنى السواء الأعلى من (U_0). أما إذا كان الأجر الحقيقي ثابتاً فإن ناتج القماش لا يستطيع الارتفاع، في حين ينخفض ناتج النبيذ على طول الطريق حتى (OX'_2). وتكون نقطة الانتاج (´Q) وتتابع بريطانيا التجارة على طول الخط (´EE) الموازي إلى (´FF) حتى تصل إلى نقطة مثل (´C) الواقعة على منحنى السواء الأدنى من (U_0). يؤدي انفتاح التجارة إلي خفض الرفاه. وإذا ما دُعم الاستخدام في كلتا الصناعتين، فإن الشركات تستطيع الوصول إلى (*Q)، وهي النقطة التي كان يمكن أن تصلها الشركات لو كان الأجر الحقيقي مرناً.

عندما يكون الأجر الحقيقي مرناً، تنتقل نقطة الناتج إلى (*Q). ويرتفع ناتج القماش، وينخفض ناتج النبيذ بما يتناسب مع إعادة توزيع العمالة المبينة في الشكل (٩-١٠). تتابع بريطانيا التجارة على طول الخط (´FF) حتى تصل إلى نقطة مثل (*C)، ونصل بذلك إلى منحنى سواء أعلى من (U_0). وعندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً، فإن بريطانيا بالمقابل لا تستطيع التحرك على منحنى التحويل لديها. وتستمر صناعة القماش باستخدام العدد ($\bar{L}L_1$) من العمال المبين في الشكل (٩-١٠)، وهكذا سيظل ناتج القماش عند (OX_1). ولكن صناعة النبيذ سوف تستخدم العدد ($O\bar{L}$) من العمال المبين في الشكل (٩-١٠) وهو أقل مما كان عليه قبل انفتاح التجارة، وهكذا فإن ناتج النبيذ سوف ينخفض إلى (OX'_1) في الشكل (٩-١١). أما نقطة الناتج الجديدة فهي (´Q) وسوف تتابع بريطانيا التجارة إلى أن تصل إلى نقطة مثل (´C) التي ستقع على منحنى السواء دون (U_1) عندما تكون خسارة الناتج كبيرة جداً. ويمكن للتجارة الحرة أن تؤدي إلى خفض الرفاه الاقتصادي عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً.

كيف يمكن أن تعوّض التعرفة الأجر الحقيقي الثابت؟ إن التعرفة برفعها للعسر النسبي للنبيذ في بريطانيا، تستطيع نقل طلب صناعة النبيذ على العمالة من (E'_w) إلى (E''_w) في الشكل (٩-١٠) رافعة بذلك الاستخدام في تلك الصناعة من (OL'_1) إلى (OL''_1). [إنها لا تستطيع رفع الاستخدام في صناعة القماش لأنها لا تقدر على التأثير في الأجر الحقيقي الثابت]. تُبيّن التضمينات المتعلقة بالناتج والرفاه في الشكل (٩-١٢) الذي يعيد رسم نقاط الناتج (Q و(*Q) و(´Q) من الشكل (٩-١١) إضافة إلى نقطتي الاستهلاك (*C) و(´C). وتعين الزيادة في الاستخدام في صناعة النبيذ بفضل الزيادة في ناتج النبيذ من (OX'_2) إلى (OX''_2)، وانتقال نقطة الناتج (´´Q) الموافق لذلك.


الشكل (٩-١٢) : استخدام التعرفة للتعويض عن أجر حقيقي ثابت



شرح الشكل (٩-١٢) :

أعيد رسم نقاط الانتاج (Q) و(Q´) و(Q*) من الشكل (٩-١١). في ظل التجارة الحرَّة والسعر الثابت، تنتج بريطانيا في (Q´) بدلاً من (Q*)، وتتابع التجارة على طول (EE´) حتى (C´) الواقعة على منحنى السواء تحت (U0) [إن منحنى السواء الذي ثم الوصول إليه قبل التجارة مفتوح]. تستطيع التعرفة بفضل رفعها لناتج النبيذ إلى ما فوق (OX´2) رفع الرفاه الاقتصادي إلى ما فوق المستوى الذي ثم الوصول إليه في (C´). أما إذا رفعت ناتج النبيذ إلى (OX´´2) [وهو المستوى الموافق لاستخدام (OL´´1) في الشكل (٩-١٠)]، فإنها تنقل نقطة الانتاج إلى (Q´´)، ويمكن لبريطانيا أن تتابع التجارة على امتداد (TT´) الموازي لـ (FF´) و(EE´) إلى أن تصل إلى نقطة مثل (C´´) حيث يكون منحنى السواء (U1) مماساً لـ (HH´) الذي يساوي ميله السعر النسبي للقماش في بريطانيا. وبما أن (U1) أعلى من (U0) فإن التعرفة ترفع الرفاه إلى ما فوق المستوى الذي تم الوصول إليه قبل انفتاح التجارة. وبما أن (U1) أدنى من منحنى السواء المماس لـ (FF´) في (C*) فإن التعرفة لا تستطيع رفع الرفاه إلى المستوى الذي يمكن الوصول إليه بدعم الاستخدام من أجل أن يحدث الانتاج في (Q*) ويحدث الاستهلاك في (C*).

تتابع بريطانيا التجارة إلى (C´´) حيث يكون منحنى السواء (U_1) مماساً للخط (HH´) الذي يعكس أثر التعرفة على السعر النسبي للقماش في بريطانيا. وبما أن (U_1) يقع فوق (U_0) فإن التعرفة تكون قد حولّت خسارة الرفاه إلى كسب رفاهي. ويكون المستهلكون البريطانيون أيسر حالاً في ظل التعرفة مما كانوا عليه قبل انفتاح التجارة، وهكذا يكونون أيسر حالاً بكثير مما كانوا عليه في ظل التجارة الحرَّة.

لنعد إلى الشكل (٩-١٠) فنلاحظ أن بعض العمال مازالوا عاطلين عن العمل في بريطانيا. لقد انخفضت البطالة من (DF´) حيث كانت في ظل التجارة الحرَّة، إلى (DF´´) حيث أصبحت في ظل فرض تعرفة على الاستيراد، ولكن البطالة لم تنته. تستطيع بريطانيا الوصول إلى استخدام كامل عن طريق فرض تعرفة عالية بما يكفي لإزاحة منحنى طلب صناعة النبيذ على العمالة إلى الخلف حتى (E_W). في تلك الحالة يمكن أن يغدو السعر النسبي للقماش في بريطانيا كما كان قبل انفتاح التجارة، الأمر الذي يعني أن التعرفة سوف تلغي التجارة كلها. وسوف تنتقل نقطة الناتج في الشكل (٩-١٢) على امتداد الخط كله إلى الوراء حتى (Q) حيث سيصبح السعر النسبي للقماش في بريطانيا مساوياً ميل منحنى السواء (U_0). ومن ثم سوف تستهلك بريطانيا في النقطة (Q)، وسوف يغدو الرفاه الاقتصادي كما كان قبل انفتاح التجارة. وكما هو الحال في حالة التعرفة المثلى، لا تكون التعرفة الأعلى هي بالضرورة التعرفة الأفضل حتى وإن استطاعت إلغاء البطالة.

وبما أن التعرفة لا تستطيع تحفيز الاستخدام في صناعة القماش البريطانية، فإنها لا تستطيع تحقيق توازن سوق العمالة في (F) في الشكل (٩-١٠)، وهي النقطة التي يمكن الوصول إليها في ظل أجر حقيقي مرن. ولهذا فهي لا تستطيع إلغاء البطالة بينما ترفع الرفاه في الوقت نفسه. فضلاً عن أن للتعرفة أثر استهلاكي مكلف. وبما أن خيارات المستهلكين تكون محكومة بميل خط السعر (HH´) في الشكل (٩-١٢)، فإنهم يذهبون إلى (C´´) الواقعة على (U_1) بدلاً من الذهاب إلى نقطة تقع على منحنى سواء أعلى. وكالمعتاد، تعد التعرفة ثاني أفضل سياسة. هل تستطيع بريطانيا أن تجد صيغة للتدخل ليس لها هذه النتائج - صيغة تتضمن تدخلاً

أوثق صلة بالمسألة؟ بما أن جمودية الأسعار تنشأ في سوق العمالة، فإن التدخل المباشر في تلك السوق قابل لإعطاء نتائج أفضل. لنعد إلى الشكل (٩-١٠) ونفرض أن الحكومة تدعم الشركات من أجل استئجار العمال. ولتكن إعانة الحكومة هذه ($\bar{V}$ * V) لكل عامل، الأمر الذي يخفض على الشركة كلفة استئجار العامل الواحد من ($O\bar{V}$) إلى (OV*). وتلك هي الكلفة التي ستكون في ظل مرونة الأجور، وسوف يصل سوق العمالة إلى التوازن في (F). وسوف تنتقل نقطة الناتج إلى (Q*) في لاشكل (٩-١٢) وتستطيع بريطانيا جني المكاسب كاملة من التجارة.

خلاصة :

يتَّسِمُ العديد من النقاشات المألوفة حول التعرفة بالمغالطة. فعلى سبيل المثال، لا تعد الفروق في معدلات الأجور مسوغاً للحماية. إن هذه الفروق ضرورية من أجل أن تنطلق التجارة عندما تختلف مستويات الانتاجية في البلدان. يمكن للتعرفات أن تحمي الصناعات المحلية الضرورية للدفاع الوطني، ولكن هذا الرأي نادراً ما يكون إلزامياً، إذ إن الإبقاء على قاعدة التعبئة لن يكون ذا عون في العصر النووي. فضلاً عن أن الحماية تعد الوسيلة الخاطئة لصيانة مثل هذه القاعدة. تؤدي التعرفات إلى فرض ضرائب على مستهلكي منتجات الصناعات المحمية في زمن السلم بدلاً من أن تؤدي إلى توزيع التكاليف على كل الشعب. وربما يكون استخدام دعم الانتاج أكثر عدالة وكفاءة.

ويمكن تفنيد آراء أخرى عديدة بالطريقة ذاتها، حتى تلك الآراء التي تبدو سليمة من وجهة نظر التحليل. وبما أن التعرفات تؤدي إلى انحراف خيارات المستهلكين، فإنها تعد ثاني أفضل أدوات سياسية بالمقارنة مع الطرق الأخرى لإعادة توزيع الدخل التي تزيد الناتج في الصناعات المحلية، أو تعالج التشوهات المحلية. ومع ذلك تعد التعرفات أفضل من معظم ضوابط التجارة لأنها أقل جموداً وأكثر وضوحاً.

تعد سياسة التحصيص عادة معادلة لسياسة التعرفات ضمن شروط تنافسية كاملة، بيد أن التحصيص لا تتيح للواردات أن تزيد عندما يرتفع الطلب المحلي، وتؤدي إلى أرباح غير متوقعة لمن يملكون هذه الحصص (الكوتات).

تؤدي التعرفة، بفضل رفعها للسعر المحلي للسلعة المستوردة، إلى رفع انتاج البدائل المحلية (الأثر الوقائي) وخفض الطلب المحلي (الأثر الاستهلاكي). يفرض كلا الأثرين خسائر رفاه على الاقتصاد الوطني. للتعرفات أثر ثالث عندما تكون البلد التي تفرض التعرفات كبيرة بما يكفي للتأثير على الأسعار العالمية. إذ يمكن للتعرفات أن تحسِّن معدلات التبادل التجاري لدى تلك البلد. وعندما تفعل ذلك فإنها تفرض خسائر رفاه على العالم الخارجي. وبما أن هذه الخسائر تكون دائماً أكبر من مكاسب الرفاه المستخلصة من الموردين الأجانب، فإن العالم بوجه الإجمال. يمنى بخسارة رفاه. يختلف حجم التحسُّن في معدلات التبادل التجاري بموجب الطريقة التي ينفق فيها ريع التعرفة. فإذا ما أنفق الريع على السلعة المصدرة يكون التحسُّن أكبر ما يمكن.

ومن أجل قياس مؤثرات التعرفة الوقائية، علينا فحص برنامج التعرفة بأكمله. تزداد المؤثرات الوقائية بموجب حجوم التعرفات المفروضة على المنتجات التي تنافس ناتج صناعة ما. وتتناقص المؤثرات بموجب حجوم التعرفات المفروضة على المنتجات التي تشتري الصناعة. ويمكن تقدير المؤثرات الصافية تقديراً تقريبياً بفضل نسبة التعرفة الحقيقية المتعلقة بالصناعة. ويمكن إن تكون سالبة، وهي حالة تكون فيها الصناعة أيسر حالاً في ظل تجارة حرّة تماماً.

هنالك ثلاثة استخدامات للتعرفات روجعت في هذا الفصل تبين كيف أن التعرفات والضوابط التجارية الأخرى نادراً ما تكون أول أفضل أدوات سياسية.

إن بلداً كبيرة بما يكفي للتأثير في معدلات التبادل التجاري لديها، تستخدم التعرفة لتحسين تلك المعدلات وللحصول على مكاسب أكبر من التجارة على حساب البلدان الأخرى. ويعتمد حجم تعرفتها المثالية على شكل منحنى العرض

الأجنبي. فإذا ما ردَّت بلد أخرى بالمثل، فإن البلد التي بدأت بفرض التعرفة ستغدو أسوأ حالاً مما كانت في ظل تجارة حرَّة. فضلاً عن أن الابتعاد عن التجارة الحرَّة يقلل الرفاه العالمي، الأمر الذي يعني وجوب وجود طريقة أقل كلفة لإعادة توزيع الرفاه. من المحتمل، من حيث المبدأ، تقديم «رشوة» إلى بلد لثنيها عن فرض تعرفة مثالية.

يمكن استخدام التعرفة لإعادة توزيع الدخل ضمن البلد الواحد. فإذا كانت عوامل الانتاج كلها غير قابلة للانتقال داخلياً، فإن التعرفة سوف تفيد العوامل المستخدمة في الصناعة التي تنافس الاستيراد، وتضر العوامل المستخدمة في صناعة الصادرات. وسوف ترتفع المكاسب الحقيقية في الصناعة المنافسة للاستيراد بدلالة سلعة التصدير؛ في حين سوف تنخفض المكاسب في الصناعة التصديرية بدلالة السلعة المنافسة للاستيراد. وإذا كانت بعض العوامل قابلة للانتقال وبعضها الآخر غير قابل لذلك، كما هو الحال في النموذج الريكاردي المعدل، عندئذ تنطبق نظرية هابيرلر على هذه الحالة. إذ إن التعرفة سوف ترفع المكاسب الحقيقية للعامل المخصص للصناعة المنافسة للتصدير، وتخفض المكاسب الحقيقية للعامل المخصص لصناعة التصدير. إنها سوف ترفع المكاسب الحقيقية للعامل المتنقل (العمالة) بدلالة السلعة التصديرية، ولكنها سوف تخفض المكاسب الحقيقية بدلالة السلعة المنافسة للاستيراد. وإذا كانت كل عوامل الانتاج قابلة للانتقال داخلياً، كما هو الحال في نموذج هيكشر - أوهلين عندئذ تنطبق نظرية صاموليسن على هذه الحالة. كما أن التعرفة سوف ترفع المكاسب الحقيقية للعامل المستخدم بكثافة في صناعة منافسة للاستيراد وسوف تخفض المكاسب الحقيقية للعامل المستخدم بكثافة في صناعة تصديرية. وتعد التعرفة، في كل حالة من هذه الحالات ثالث أفضل وسيلة لإعادة توزيع الدخل. إذ إن أول أفضل وسيلة هي الضرائب المفروضة على الدخل؛ فهي لا تشوه الانتاج أو الاستهلاك. أما ضرائب الانتاج والإعانات فتعد ثاني أفضل وسيلة، لأنها تشوه الانتاج ولكنها لا تشوه الاستهلاك.

وعندما لا تعمل سوق عوامل الانتاج أو السلع لبلد ما بشكل كامل، فإن التجارة الحرَّة ربما تخفض الرفاه الاقتصادي. وعندما تكون الأجور الحقيقية ثابتة، على سبيل المثال، فإن انفتاح التجارة ربما يؤدي إلى البطالة، ويمكن لخسارة الرفاه الناجمة عن ذلك أن تفوق مكسب الرفاه الذي يمكن الحصول عليه بفضل التجارة. ويمكن للتعرفة، بفضل رفعها للاستخدام في صناعة منافسة للاستيراد، أن تؤدي إلى خفض خسارة الرفاه الناجمة عن الأجور الثابتة. ولكنها لا تستطيع التعويض عن الأجر الثابت تعويضاً كاملاً، كما أنها تشوه خيارات المستهلكين. وخير للحكومة أن تتدخل عند النقطة الأوثق صلة بالمشكلة عن طريق تقديم إعانات للشركات لتمكينها من استئجار عمال بالأجر الثابت.

أسئلة ومسائل :

١ - فَسِّر الشكل (٩-٢) بوصفه يبين مؤثرات تخصيص الاستيراد بدلاً من مؤثرات التعرفة. كم حجم الحصة (الكوتا)؟ أية أهمية، إن وجدت، توليها إلى المنطقة (P´´R´´VRP´) ولكل من مكوناتها الأربعة؟ هل مؤثرات التخصيص على الرفاه تختلف عن مؤثرات التعرفة؟ إشرح ذلك.

٢ - وائم الشكل (٩-٢) لتبين مؤثرات تعرفة تفرضها بريطانيا على الاستيراد عندما تنفق بريطانيا ريع التعرفة على النبيذ. عيّن معدل التعرفة. هل يختلف معدل التعرفة المبينة لبريطانيا عن نسبة التعرفة المبينة للبرتغال؟ إشرح ذلك.

٣ - باستخدام جوابك على السؤال الثاني فسِّر مواءمة الشكل (٩-٣) بوصفه يمثل تعرفة فرضتها البرتغال على صادرات النبيذ، ثم فسر ذلك بوصفه يمثل تعرفة فرضتها بريطانيا على صادرات القماش، مع إنفاق الريع على النبيذ في كلا المثالين. ما هي النتيجة التي تستخلصها فيما يتعلق بمؤثرات تعرفات التصدير، وتعرفات الاستيراد على الأسعار؟ فهل القول إن التعرفة المفروضة على الصادرات ذات أثر وقائي، معقول؟.

٤ - باستخدام جوابك على السؤال الثاني، فسّر الشكل (٩-٥) بوصفه يبين مؤثرات التعرفة التي تفرضها بريطانيا على المستوردات. بأي معنى تنعكس هذه النتيجة؟.

٥ - حَلِّلَ الشكل (٩-٤) مؤثرات أنماط الإنفاق عن طريث تثبيت السعر النسبي للقماش في البرتغال مبيناً كيف يؤثر نمط الإنفاق على حجم معدل التعرفة البرتغالية المطلوبة للحفاظ على ذلك السعر ثابتاً. تَوصَّلْ إلى النقطة ذاتها عن طريق تثبيت السعر النسبي للقماش في بريطانيا (معدلات التبادل التجاري لدى البرتغال)، وتأكد أنك تبين كيف يؤثر معدل التعرفة البرتغالية ونمط الإنفاق على السعر النسبي للقماش في البرتغال.

٦ - يتطلب تجميع ودجاً يسارياً واحداً ساعة عمل وجزأين. والأجر في الولايات المتحدة هو (٦) دولارات في الساعة. والسعر العالمي للودج اليساري الواحد هو (٢٠) دولاراً، وتعرفة الولايات المتحدة هي (٣٠٪). والسعر العالمي للجزء الأول هو (٤) دولارات، وتعرفة الولايات المتحدة هي (٥٠٪)؛ والسعر العالمي للجزء الثاني هو (٣) دولارات، وتعرفة الولايات المتحدة هي (٢٥٪)، فما هو الربح الذي تجنيه شركة أمريكية تجمّع ودجات يسارية؟ وما هو مُعدل التعرفة الحقيقية المفروضة على تجميع الودجات؟.

٧ - باستخدام جوابك على السؤال السادس، بين ما الذي يجري لمعدل التعرفة الحقيقية على الودجات، عندما تلغى التعرفة عن الجزأين الأول والثاني بشكل منفصل. إشرح الفرق في تأثير إلغاء التعرفتين.

٨ - وائم الشكل (٩-١١) لتبين أن التجارة أفضل من لا تجارة حتى عندما يكون الأجر الحقيقي ثابتاً إذا لم تسفر التجارة عن انخفاض كبير في الاستخدام والناتج. هل يمكن أن يؤدي انفتاح التجارة إلى أية بطالة إذا كان الأجر الحقيقي ثابتاً بدلالة سلعة منافسة للاستيراد وليس بدلالة سلعة تصديرية ؟.

٩ - بين كيف تؤثر تعرفة الاستيراد المفروضة على القماش في مكاسب العمال البرتغاليين، وفي العائدات الحقيقية إلى رأس المال، وفي العمالة عندما لا تكون العمالة قابلة للانتقال في البرتغال.

- ١٠ -

تطور السياسة التجارية

قضايا :

استعرض الفصل التاسع بعض الآراء المشهورة حول تقييد التجارة وبيَّن أن القيود التجارية غالباً ما تثبت أنها أدوات غير كفؤة. ومع ذلك تستمر الحكومات في استخدامها؛ وأقيمت حديثاً حواجز تجارية جديدة عديدة. يفحص هذا الفصل التطور طويل الأجل للسياسة التجارية ويعالج قضايا أربع هي :

* كيف أثرت النظرية التجارية على السياسة التجارية.
* لماذا، وكيف اختلف تأثير النظرية التجارية من زمن إلى زمن ومن مكان إلى مكان.
* كيف نظمت عملية تحرير التجارة.
* كيف تغيرت عملية التحرير، ولماذا أصبحت مهدَّدة.

أما الفصل الثاني فسوف يركز على التطورات الحديثة بما في ذلك محاولة توسيع نطاق تحرير التجارة بفضل بسط مجالها من السلع إلى الخدمات، ومحاولة تعميق تحرير التجارة بفضل إقامة كتل تجارية إقليمية.

نظرية التعرفة، وتاريخ التعرفة :

ما من وقت يجري فيه حوار حول السياسة التجارية حتى تثار كل الآراء المتعلقة بالتعرفات. فتاريخ التعرفة هو ذاته نظرية التعرفة ويبين كيف يمكن للنظرية أن تؤثر على السياسة.

اتجاهات مختلفة ١٨١٦ - ١٨٦٠ :

هيمنت الآراء المتعلقة بالصناعة الناشئة على السياسة التجارية في الولايات المتحدة خلال النصف الأول من القرن التاسع عشر، وكانت التعرفات ترتفع باستمرار تقريباً. كما هيمنت الآراء المؤيدة للتوزيع على السياسة التجارية في بريطانيا العظمى، فانخفضت التعرفات انخفاضاً دراميا.

يجري تحليل الآراء المتعلقة بالصناعة الناشئة بتوسعٍ في الفصل التالي الذي يفحص ما تحققه من منافع وما تسببه من مساوئ في البلدان النامية. ويرى ذلك الفصل، أساساً، أنه ينبغي حماية الصناعات الجديدة إذا ما وعدت هذ الصناعات بمنافسة المستوردات منافسة ناجحة بعد مساعدتها على النمو. ويورد كذلك أن المكاسب المستقبلية الناجمة عن نمو هذه الصناعات سوف تكون أكثر من أن تعوض عن نتائج الحماية المؤقتة المؤدية إلى تخفيض الرفاه. هنالك صيغتان للآراء المتعلقة بالصناعة الناشئة. الصيغة الأولى تدعي أن الصناعات الناشئة سوف تحقق اقتصاد وفورات الحجم عندما تمنحها إجراءات الحماية أفضلية الوصول إلى السوق المحلية. والصيغة الثانية تدعي أن الصناعات الناشئة سوف تحقق اقتصاديات الخبرة عندما تمنحها الحماية وقتا كافياً للتعلم بالممارسة. طرح الكسندر هاميلتن (Alexander Hamillton) هاتين الصيغتين في «تقريره حول المصانع» والذي يحث فيه على التنمية الصناعية في الولايات المتحدة وعلى استخدام التعرفات لتعزيز هذه التنمية، وحقّق هذا الرأي تأثيراً ضخماً.

لقد فرضت الولايات المتحدة ضرائب على المستوردات منذ البداية. أما تعرفاتها الأولى فقد صُممت أساساً لزيادة ريع الحكومة الفيدرالية، رغم أنها كانت

وقائية من الناحية العملية. وبما أنه لم تكن هناك ضرائب دخل، فقد اعتمدت الحكومة على فرض الضرائب والتعرفات. كان من السهل جمع الضرائب المفروضة على المستوردات، فما كان على الحكومة سوى وضع رجال شرطة في الموانئ والشواطئ. وربما كان من الأسهل فرض ضريبة على صادرات البلد الكبرى مثل القطن والتبغ، ولكن الولايات الجنوبية التي تنتج مثل هذه السلع أصرت على أن دستور الولايات المتحدة يحظر فرض ضرائب على الصادرات. إذ خشيت هذه الولايات من هيمنة الولايات الشمالية الأكثر سكاناً على الحكومة الفيدرالية، وبالتالي تسدد فواتيرها عن طريق فرض الضرائب على الصادرات الجنوبية.

وبعد حرب عام (١٨١٢م) طالب الصانعون في ولاية نيو إنجلاند والولايات الأطلسية الوسطى بحماية أكثر. إذ توقفت التجارة عبر الأطلسي لأكثر من عقد من الزمان. وحاول الحظر الذي فرضه الرئيس جيفرسون منع إكراه البحارة الأمريكيين على الخدمة العسكرية بمنعهم من الخروج إلى البحر، وأوقف واردات النسيج البريطاني والأدوات المعدنية على اختلافها. لقد كان لهذا الحظر ولحرب عام (١٨١٢م) آثار تعادل آثار التعرفات المانعة المفروضة على السلع المستوردة، المصنَّعة من المواد الخام. وبحلول السلام واستئناف التجارة أخذت السلع البريطانية تتدفق عبر الأطلسي، وخسر المنتجون الأمريكيون قواعدهم. وعلى الرغم من معارضة الجنوب الذي كان يريد استيراد المصنوعات الأجنبية الرخيصة فإن الكونغرس فرض ضرائب أعلى على المنسوجات عام (١٨١٦م) وعلى الحديد والسكاكين والزجاج عام (١٨٢٤م).

وصل الجدل بين الشمال والجنوب حول التعرفات ذروته عام (١٨٢٨م). إذ حاول أعضاء الكونفرس من الجنوبيين أن يهزموا خصومهم الشماليين عن طريق تعديل مشروع قانون للتعرفة لم يكن قد أُقرَّ بعد، فأضافوا تعرفات عالية على الصوف ومواد خام أخرى، آملين أن يرفض أصحاب المصانع الشماليين الذين يستخدمون هذه المواد مشروع القانون برمته. إننا نقول، اليوم، إن أولئك كانوا يحاولون تخفيض التعرفات الحقيقية المفروضة على المصنوعات الشمالية. بيد أن

خدعتهم قد فشلت، وأصبح مشروع القانون قانوناً. ويبين الشكل (١٠-١) أثر هذا القانون بوضوح. لقد ارتفعت التعرفة كثيراً وسرعان ما أطلق على هذا المشروع اسم «تعرفة المكروهات». وأدى إلى صدور قانون الإبطال المحلي في ولاية كارولاينا الجنوبية الذي أعلن حق الولاية في إبطال تشريع فيدرالي، مؤكداً أن قانون التعرفة لعام (١٨٢٨م) وتعديلاته عام (١٨٣٢م) باطل ولاغ، بل ليس قانوناً، ولا يلزم هذه الولاية ولا موظفيها ولا مواطنيها. ولم تفصل هذه القضية حتى نشوب الحرب الأهلية، ولكن الغضب الذي استعر حول سياسة التعرفة خبا بفضل إقرار تعرفة توفيقية عام (١٨٣٣م).

وضعت الحكومة الفيدرالية في أربعينات القرن التاسع عشر ميزانية للفائض مربكة مالياً، كما خفض الكونغرس التعرفات من أجل تخفيض عائدات الضرائب. إذ هبط متوسط نسبة الجمارك إلى (٢٥٪) وانخفضت التعرفات انخفاضاً حاداً في عام (١٨٤٦م)، وانخفضت ثانية عام (١٨٥٧م). ولكن الولايات المتحدة كانت مازالت متخلفة عن أوربا التي كانت تسير نحو التجارة الحرَّة.

بدأت حركة التجارة الحرَّة في بريطانيا العظمى كجزء من هجوم أوسع على قوى الأرستقراطية. وقد وسعت لإنهاء الهيمنة السياسية لعلية القوم الريفيين الذين كانوا المستفيدين الرئيسيين من التعرفات المفروضة على الحنطة والمعروفة بقوانين الحنطة. وكما كان الحال في الولايات المتحدة فإن الجدل البريطاني حول التعرفات قد تشابك مع قضايا دستورية بما فيها قضية الإصلاح البرلماني. ولكن حركة التجارة الحرة كانت قد أثيرت بفضل آراء علماء الاقتصاد الكلاسيين، كما أثارت أيضاً الآراء التوزيعية المتعلقة بالتجارة الحرة التي صاغها آدم سميث قبل خمسين عاماً والتي عدلها ديفيد ريكاردو (David Ricardo) قبيل بدء النقاش حول قوانين الحنطة[1].

---

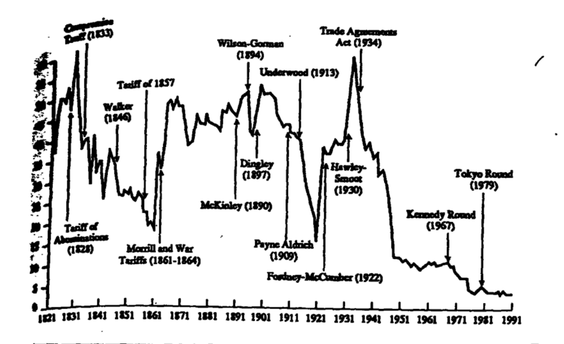
(١) ديفيد ريكاردو، «حول مبادئ الاقتصاد السياسي والنظام الضريبي، ١٨١٧»، الفصل VII. لقد هاجم ريكاردو قوانين الحنطة في عمل سابق «مقالة حول تأثير السعر المنخفض للحنطة على أرباح البورصة»، المنشورة عام (١٨١٥م) والتي طرحت الرأي التوزيعي الذي سوف نبحثه قريباً.

الشكل (١٠-١) :

متوسط معدلات تعرفة الولايات المتحدة

المفروضة على المستوردات الخاضعة للجمارك

١٨٢٠ - ١٩٩٠



شرح الشكل (١٠-١) :

ينعكس، عادة، التشريع الذي يرفع تعرفات الولايات المتحدة في زيادة متوسط معدل الرسوم، وينعكس التشريع الذي يخفض تلك التعرفات في انخفاض متوسط معدل الرسوم. المصدر: وزارة التجارة الأمريكية، مكتب الإحصاء، الإحصائيات التاريخية للولايات المتحدة، والمجموعة الإحصائية للولايات المتحدة.

> في ظل نظام تجارة حرّة تماماً، من الطبيعي أن تكرس كل بلد رأسمالها وعمالتها لاستخدامات تعود بأعظم ربح على كل منها. إن نهج النفع الفردي هذا من المستحسن ربطه بالمصلحة العامة للجميع. إن كل بلد توزع العمالة توزيعاً أكثر فعّالية وأكثر اقتصادية بفضل تحفيز الصناعة ومكافأة المبدعين واستخدام أكثر القوى التي وهبتها الطبيعة كفاءه وفرادة. إن هذا المبدأ هو الذي يقرر أن النبيذ ينبغي أن يصنع في فرنسا والبرتغال، وأن الحنطة يجب أن تزرع في أمريكا وبولندا، وأن المصنوعات المعدنية وسواها من السلع الأخرى يجب أن تصنع في إنكلترا.

إن أكثر ما اعتمدت عليه حركة التجارة الحرّة هو الرأي التوزيعي ضد قوانين الحنطة. ويمكن استخلاص ذلك الرأي من النموذج الريكادي المعدّل الذي شرح في الفصل الخامس. فلنفرض أن بريطانيا العظمى تنتج الحنطة باستخدام الأرض والعمالة، وتنتج المصنوعات المعدنية باستخدام رأس المال والعمالة. الأرض ورأس المال عاملان نوعيان محددان بيد أن العمالة هي عامل متنقل تماماً بين الصناعات. ولنفرض أن بريطانيا العظمى تستورد الحنطة وتفرض عليها تعرفة. وأخيراً نفترض أن العمال يستهلكون الحنطة ولكنهم يستهلكون قليلاً من المصنوعات المعدنية، أولا يستهلكون منها شيئاً، وهو افتراض يستخدم دائماً من قبل علماء الاقتصاد الكلاسيين. فإذا ما ألغت بريطانيا العظمى التعرفة من الحنطة، فإن السعر النسبي للحنطة سوف ينخفض. ولهذا فإن الإيجارات التي يتقاضاها مالكو الأرض سوف تنخفض بدلالة القماش والمصنوعات المعدنية، وسوف ترتفع أرباح الرأسماليين. كما أن أجور العمال سوف ترتفع بدلالة الحنطة وتنخفض بدلالة المصنوعات المعدنية، ولكن العمال سوف يكسبون لأنهم يستهلكون الحنطة بشكل أساسي. لقد ذهب ريكاردو وزملاؤه إلى أبعد من ذلك بقولهم إن العمال سوف يكسبون بطريقتين: الأولى هي أن التجارة الحرّة سوف ترفع الأجر الحقيقي مباشرة بفضل

جعل الحنطة أرخص ثمناً؛ والثانية هي أنها سوف تزيد الطلب على العمالة بفضل رفع الأرباح وتشجيع الاستثمار.

انطلقت بريطانيا العظمى نحو التجارة الحرَّة في القرن الثامن عشر، وتابعت حكومة المحافظين هذا المسار بعد الحروب النابليونية. فقد ألغت تعرفات عن كثير من المواد الخام دون أن تثير البرجوازية الريفية الذين لم ينتجوا تلك المواد الخام. إلاّ أن الاهتمام عاد إلى الحبوب أثناء العقد التالي، والتي كانت قضيته أكثر تفجراً. إذ رفضت حكومة المحافظين عام (١٨٤٢م) برئاسة السير روبرت بيل (Sir Robert Peel) إلغاء قوانين الحنطة متخذة جانب البرجوازية الريفية. بيد أن القحط الذي حل بإيرلندا عامي (١٨٤٥ - ١٨٤٦م) أجبر بيل أن يناقض نفسه ويسمح باستيراد حبوب أرخص. وعلّق قوانين الحنطة عام (١٨٤٥م)، ثم ألغاها بشكل دائم بعد سنة، الأمر الذي أدى إلى انشقاق حزب المحافظين.

انتصار التجارة الحرَّة وانحطاطها (١٨٦٠ - ١٩١٤م):

من أجل مزيد من التقدم باتجاه التجارة الحرَّة، التفتت بريطانيا العظمى إلى الدبلوماسية. ففي معاهدة كوبدن - شيفالبير (Cobden - Chevalier) لعام (١٨٦٠م) وافقت بريطانيا وفرنسا على إجراء تخفيضات متبادلة في التعرفات بما فيها تخفيض الضرائب البريطانية المفروضة على النبيذ الفرنسي. وتفاوضت فرنسا، بدورها مع بلدان أوربية أخرى ومع الزولفرين (Zollverein)، الاتحاد الجمركي الألماني، بشأن عقد معاهدات حول التعرفة. [الاتحاد الجمركي هو مجموعة بلدان ليس لديها تعرفات على التجارة فيما بينها، ولديها تعرفة مشتركة على تجارتها مع العالم الخارجي. وسوف نواجه اتحاداً آخر عما قريب].

كان لمعاهدات (١٨٦٠ - ١٨٧٠م) نتيجتان. الأولى هي أنها أجرت تخفيضات جديدة على التعرفة، الأمر الذي أسفر عن توسيع الأسواق العالمية.

والثانية هي أنها عَمَّمت تلك التخفيضات على التعرفات لأنها تضمنت قانون «الدولة الأكثر رعاية»، وهو الشرط الأساسي في المعاهدات التجارية. إذ تلزم هذه الفقرة الفرقاء بأن يقدم كل منهم للآخر جميع التنازلات التي يقدمونها لأية بلد أخرى[٢]. ففي ظل هذه الفقرة منحت فرنسا الزولفرين التنازلات التي قدمتها إلى بريطانيا العظمى بموجب معاهدة كوبدن - شيفالبير. ولم يكن الزولفرين ملزماً بتقديم تنازلات مقابل ذلك، بل كان عليه أن يمنح فرنسا كل التنازلات التي منحها أو سوف يمنحها لأية بلد أخرى.

ومع ذلك، انعكست حركة التجارة الحرَّة في غضون عشر سنين بفضل التحولات التي طرأت على الظروف السياسية والاقتصادية. فقد شهدت سبعينات القرن التاسع عشر تحولاً حاداً في وجهات النظر الأوروبية فيما يتعلق بعوائد المستعمرات وتكاليفها. إذ خبا أوار العاطفة الاستعمارية بعد الحروب النابليونية ولم تكتسب مستعمرات جديدة خلال الخمسين السنة التالية ما عدا ما اكتسبته فرنسا في شمال أفريقيا. ومع ذلك أخذت الحكومات الأوروبية تتزاحم على اكتساب عقارات استوائية في سبعينات القرن التاسع عشر.

وتم تقسيم أفريقيا في غضون عقدين من الزمن، وظهر منافسون جدد في الشرق الأدنى والشرق. كما سيطرت على السياسة الأوروبية الروح القومية القتالية التي سرعان ما قادت إلى استخدام التعرفات لحماية الصناعات الوطنية، خصوصاً تلك التي تلزم لصناعة الأسلحة.

وفي الوقت نفسه تقريباً بدأت الزراعة الأوروبية تواجه تنافساً جديداً. إذ بدأت السكك الحديدية والسفن البخارية تجلب القمح من الولايات المتحدة وروسيا والأرجنتين لتنافس القمح الألماني والفرنسي. فقد كانت ألمانيا مصدرة للحبوب

(٢) إن اسم الفقرة مضلل قليلاً. فهو يبدو كوعد بالرعاية الأكثر. في حين أنها وعد بألا تمنح أية بلد أخرى معاملة الأفضل (أي أن أحد أطراف المعاملة سوف يتلقى معاملة ليست أقل تميزاً عن المعاملة التي تمنح إلى بلد أخرى). ويُعد هذا النص أساس الدبلوماسية التجارية الحديثة، وتظهر كذلك في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (GATT) والتي ستبحث فيما بعد في هذا الفصل.

زمناً طويلاً ولكنها تحولت إلى مستورد عندما هبطت أسعار المزارع. فـفضل المزارعون الأوربيون ومالكو الأراضي التجارة الحرَّة تماماً مثل نظائرهم في الجنوب الأمريكي. لكنهم غيروا رأيهم عندما واجهوا منافسة الاستيراد ومال ميزان السلطة السياسية باتجاه الحماية.

لقد عَرَمَ المد أولاً في ألمانيا عام (١٨٧٩م). إذ ألغى بسمارك قبل ست سنين التعرفة على الحديد المستورد وأعلن أن التعرفات على منتجات الحديد سوف تلغى على الفور. ولكنه اضطر إلى التراجع عندما توحد مالكو الأرض في بروسيا مع المزارعين في باڤاريا لدعم أصحاب المصانع في الرور والراينلاند، فطرح قانون تعرفة جديداً عام (١٨٧٩م) يمنح مزيداً من الدعم للصناعة والزراعة.

أثار الألمان المؤيدون للحماية الجدل حول الصناعة الناشئة. والواقع أن ألمانيا اسمه فريدريك ليست (Friedrich List) قدم أكثر الصيغ تفصيلاً لذلك الحوار. فـقد عاش فريدريك في الولايات المتحدة وتأثر بنمو الصناعة الأمريكية خلف الجدران العالية للتعرفة. فعاد إلى ألمانيا داعية متحمساً للحماية. لقد اعترف ليست (List) أن التجارة، من وجهة النظر العالمية، أفضل، بيد أنه قال إنه ينبغي للأمة ألاّ توجهها الآراء التوزيعية حتى تكون قد طورت صناعاتها المحلية، وأصبحت قادرة على تصدير المصنوعات بدلاً من المواد الخام. عندها فقط تنتعش بفضل الاستفادة إفادة كاملة من التقسيم العالمي للعمالة.

من السهل دحض آراء ليست (List) حول الكسب الناجم عن التجارة. فبلدان مثل الدنمارك واستراليا ونيوزيلاند تصدِّر المنتجات الزراعية ولكنها تتمتع بمستوى معيشي أعلى من بلدان كثيرة أخرى. فضلاً عن أن آراء ليست (List) تتضمن تناقضاً بحد ذاتها. فإذا ما كان على كل البلدان أن تصدر مصنوعات، فإن معدلات التبادل التجاري سوف تنقلب ضدها؛ إذ سترتفع أسعار المواد الخام، وسوف تجد بعض البلدان أنه من الأفضل لها أن تصدر المواد الخام. ومع ذلك، فقد فازت آراء ليست (List) في ألمانيا وازدهرت.

وكانت فرنسا سريعة في اللحاق بألمانيا، فاتحد أصحاب المصانع والمزارعون لسن قانون تعرفة ميلاين (Meline) لعام (١٨٩٢م) الذي صمم لتحفيز التنمية الصناعية. وبعد ذلك نما الاقتصاد الفرنسي بسرعة ولكن تعرفة ميلاين لم تستطع اكتساب الثقة. إذ ربما أدت إلى إعاقة صناعة الحديد والفولاذ عن طريق فرض ضريبة عالية على الفحم الأمر الذي رفع تكاليف إنتاج الحديد. وبعبارة أخرى أدت التعرفة الجديدة المفروضة على الفحم إلى تخفيض التعرفة الحقيقية على الحديد.

لقد أعقب انبعاث مذهب الحماية حرب تعرفية. ففي عام (١٩٠٢م)، مثلاً، رفعت ألمانيا تعرفاتها لتزيد من قوتها التساومية، وبهّرت برنامجها المتعلق بالتعرفة بامتيازات مصطنعة من أجل الحفاظ على تلك القوة. ولكي يميز هذا البرنامج البقر السويسري عن البقر الدانماركي، تضمنت تعرفة (١٩٠٢) فئة تنطبق على «الأبقار البنية اللون أو المرقطة التي ربّيت في أرض ترتفع (٣٠٠) متراً عن سطح البحر على الأقل، وقد قضت شهراً على الأقل من كل صيف في مكان يرتفع (٨٠٠) متراً عن سطح البحر». وبما أن الأبقار الدنماركية لا تستطيع أن ترعى في أمكنة بمثل هذه الارتفاعات، فقد تمكن المفاوضون الألمان من تخفيض التعرفة الألمانية على الأبقار الدنماركية دون أن يخفضوا آلياً التعرفة على الأبقار السويسرية عبر نص «الدولة الأكثر رعاية».

لم تنخفض التعرفات الأمريكية بقدر ما انخفضت التعرفات الأوربية، علماً بأنها أخذت في الارتفاع في وقت مبكر. ففي عام (١٨٦١م) أقر الكونغرس «قانون تعرفة موريل» (Morril Tariff Act) الذي يرفع نسبة التعرفة على مُنتجات الحديد والفولاذ. وفي عامي (١٨٦٢م) و(١٨٦٤م) رفعت رسوماً أخرى. ولم يُقصد بالنسب الجديدة حماية المنتجات المحلية، بل أريد منها أن تحرم المنتجين الأجانب من أن يتمتعوا بميزة غير عادلة على حساب المنتجين المحليين. ومن أجل تمويل الحرب الأهلية فرض الكونغرس رسوم ضريبية عالية على كثير من المنتجات المحلية، ثم فرض تعرفات للتعويض عن تلك الرسوم وموازنتها. وعندما انتهت الحرب الأهلية

انخفض إنفاق الحكومة، وسمح بالتالي للضرائب المحلية أن تتهاوى، بيد أن تعرفات زمن الحرب لم تُلغ. ولهذا غدت هذه التعرفات وقائية بدرجة عالية، فرفعت تعرفة ماكينلي (Mackinely) لعام (١٨٩٠) النسب إلى ذروة ما بعد الحرب (وأخذت التعرفات بالانخفاض الطفيف أثناء الفترة الثانية من حكم كروفر كليفلاند (Crover Cleverland) عندما انتقلت السيطرة على الكونغرس إلى الديمقراطيين، ولكن الجمهوريين عادوا فرفعوها حالما استعادوا السيطرة على الكونغرس).

بدا الحزب الجمهوري بأنه يبتعد تدريجياً بعد عام (١٩٠٠م) عن مذهب الحماية التجارية المتطرف والذي كان من معتقداته الرئيسة، فقد أعلن برنامجه السياسي لعام (١٩٠٨م) بأن :

> «يصانُ مبدأ الحماية خير صيانة يفضل فرض رسوم تحقق موازنة الفرق بين كلفة الانتاج في الوطن وفي الخارج مع تحقيق ربح معقول».

لقد بدت هذه القاعدة أكثر معقولية من سواها وانعكست في تعرفة «باين - ألدريخ» (Payne - Aldrich) لعام (١٩٠٩م) التي خفضت بعض الرسوم تخفيضاً طفيفاً. بيد أن نظرية التجارة تشير إلى عيب واضح في هذا المبدأ «العلمي» فالفروق في التكاليف هي أساس التجارة بالذات، وبالتالي فإن التعرفة المُصمّمة للتعويض عن هذه الفروق سوف تمنع التجارة، ما عدا التجارة في المنتجات المزرعية التي تحتاج إلى مناخات خاصة، وفي المواد الخام التي لا يمكن إنتاجها إلاّ حيث وضعتها الطبيعة. فإذا ما تمت مساواة تكاليف الإنتاج، فإن تكاليف النقل سوف تكفي عادة لمنع التجارة في المواد المصنعة.

الانهيار وإعادة البناء (١٩١٤ - ١٩٣٩) :

في عشية الحرب العالمية الأولى خفّضت إدارة ويلسون (Wilson) التعرفات تخفيضاً حاداً وأضافت بنوداً عديدة إلى «القائمة الحرّة» التي تشمل الحديد، والفحم، والصوف، وألواح الخشب، وورق الصحف. إلاّ أن الحرب وتوطيد

السلم والسياسات قصيرة النظر شتت النماذج التجارية وحمّلت بلداناً عديدة ديوناً ثقيلة، فبدأت الضغوط الوقائية تتصاعد في كل مكان.

أسفر توطيد السلم عن إطالة الحدود الأوربية بما يزيد على (١٢٠٠٠) اثني عشر ألف ميل، وذلك بعد تقسيم إمبراطورية هابسبرغ (Hapsburg) إلى ست دول - النمسا، تشيكوسلوفاكيا، هنغاريا ودول أخرى - وأقيمت أسوار تعرفة على طول الحدود الجديدة. لقد باعت بريطانيا العظمى موجودات أجنبية أثناء الحرب لتدفع ثمن المستوردات من السلاح والغذاء ولهذا فقد جُرّدت من المكاسب والموجودات التي كانت تعوض الانهيار التدريجي في الموقع التنافسي للصناعة البريطانية. فضلاً عن أن بريطانيا وفرنسا قد اقترضتا كثيراً في الولايات المتحدة لتدفعا ثمن مواد حربية، كما حُمّلت ألمانيا تعويضات ضخمة بموجب معاهدة فيرساي (Veraille Treaty). أما في الولايات المتحدة، فقد خشيت الصناعات التي توسعت خلال الحرب منافسة أجنبية بحلول السلام. كذلك المزارعون قد ساورتهم المخاوف ليس في الولايات المتحدة فقط، بل في بلدان عديدة أخرى. فشجّعوا على زراعة محاصيل كبيرة أثناء الحرب، وواجهوا منافسة شديدة عندما انتهت الحرب، وشهدوا معدلات تبادل تجاري غير ملائمة خلال العشرينات من القرن العشرين.

وشرعت الحكومات، الواحدة تلو الأخرى، في إقامة حواجز تجارية جديدة. فبعضها رفعت تعرفاتها، واستخدم بعضها نظام التحصيص (الكوتا) وحواجز تجارية لا تعرفية. إن الأمم الجديدة التي ظهرت في أوربا الوسطى هي التي فتحت الطريق أمام مثل هذه الإجراءات، ولكنها لم تكن وحدها. فألمانيا فرضت تعرفات عالية على المنتجات الزراعية عام (١٩٢٥م). كما استخدمت بلدان في أمريكا اللاتينية، المثقلة بالديون وبمعدلات تبادل تجاري غير ملائمة، التعرفات والتحصيص بحرية أكثر من ذي قبل. وتخلت بريطانيا عن التجارة الحرة عام (١٩١٩م) واستسلمت كلياً لمذهب الحماية التجارية عام (١٩٣١م) وسط الأزمة الاقتصادية العالمية.

وكان ينبغي على الولايات المتحدة أن تخفض تعرفاتها بعد الحرب العالمية الأولى لتتيح للبلدان الأخرى فرصة الحصول على الدولارات التي تحتاجها لإصلاح ديونها. لقد صوت الكونغرس لصالح زيادة التعرفات خلال فترة الركود الاقتصادي الأولى بعد الحرب. كما صُمِّمَت تعرفة فوردني ماك كمبر (Fordney -Mc Cumber) لعام (١٩٢٢م) لمساعدة المزارعين، ولكنها ساعدت أيضاً ما ولدته الحرب من صناعات مثل صناعة الكيماويات. وبعد ثماني سنوات أقر الكونغرس تعرفة هولي سموت (Hawley - Smoot) والتي أطلق عليها ذات يوم طالب حادّ البصيرة أكثر من كونه حاد الذاكرة اسم «تعرفة هولي سموك» (Holy-Smoke Tar-iff). وأخذت تظهر أصوات حول إصلاح التعرفة عام (١٩٢٩م) مهتمة مرة أخرى بمساعدة المزارعين. ثم بدأ الاقتصاد انزلاقه المرضي في الركود الاقتصادي الكبير، وشرعت الصناعات، الواحدة تلو الأخرى، تطلب الحماية لتحفيز الانتاج المحلي. وعندما عُرض مشروع قانون التعرفة الجديد إلى الكونغرس حدثت عملية تبادل أصوات سادها جو من العربدة. فتقايض أعضاء الكونغرس الأصوات ساعين إلى فرض تعرفات أعلى لصالح دوائرهم الانتخابية، وعندما تحقق لهم ذلك، أصبح لدى الولايات المتحدة أعلى تعرفات في التاريخ.

نشأ في مطلع ثلاثينات القرن العشرين مزيد من الحواجز التجارية. فبسبب إغلاق الأسواق الأمريكية بقانون تعرفة هولي - سموت، وبسبب اهتمام الحكومات بالدفاع عن اقتصادياتها من انتشار الركود فرضت الحكومات قيوداً على الاستيراد. وأحبطت كل بلد جهود جاراتها إذ كان تخفيض واردات بلد ما هو بالطبع تخفيض صادرات بلد آخر. ونتيجة لذلك كان شفاء التجارة من الركود أقل تسارعاً من شفاء الانتاج. والواقع أن هبوط التجارة كان عائقاً لشفاء الاقتصاد. فكانت الواردات العالمية عام (١٩٣٨م) نصف ما كانت علية عام (١٩٢٨م).

بدأت التعرفات الأمريكية بالانخفاض بعد عام (١٩٣٢م). ويعزى جزءٌ من هذا الانخفاض إلى الزيادة التدريجية في الأسعار التي ارتفعت مع الشفاء الاقتصادي من الركود. وكان الكثير من التعرفات الأمريكية مجرد رسوم معينة

خاصة تحدد بالسنتات لكل رطل وبالدولارات لكل دزينة، وهكذا؛ وعندما ارتفعت أسعار المنتجات القابلة لفرض رسوم عليها، هبطت مكافئات هذه الرسوم المحدّدة بنسبة مئوية من قيمة الناتج[٣]. بيد أن بعض الانخفاض في تعرفات الولايات المتحدة عكست تحولاً في السياسة. إذ استدارت إدارة زورفلت إلى الأسواق العالمية وشنت حملة لتخفيض الحواجز التجارية بهدف توسيع مجال صادرات الولايات المتحدة، وسعياً لإيجاد وسائل تساعد على تخفيز الانتاج والاستخدام.

في عام (١٩٣٤م) طلب الرئيس روزفلت من الكونغرس الانتاج والاستخدام. لعقد اتفاقات تجارية ثنائية، تخفض بموجبها الولايات المتحدة تعرفاتها بمقدار (٥٠٪) مقابل تخفيضات مماثلة تقوم بها البلدان الأخرى. خاطب الرئيس الكونغرس قائلاً:

> «إن استئناف التجارة الدولية لا يمكن إلاّ أن يُحسّن وضع البلدان الأخرى، وبالتالي يزيد من قدرتها الشرائية. فلنتذكر جيداً أن هذا بدوره يعني مزيداً من الفرص للمبيعات الأمريكية... ويعد تشريع كهذا خطوة جوهرية في برنامج انتعاش الاقتصاد الوطني الذي طرحه الكونغرس هذه السنة المنصرمة».

وعد الرئيس روزفلت بأن التخفيض المتبادل لن يؤذي المنتجين الأمريكيين لدى فتحهم أسواقهم للواردات المنافسة. والواقع أنه تجاوز المكاسب القابلة للتوزيع والناجمة عن تجارة أكثر حرية، إذ كان يسعى بدلاً من ذلك إلى مؤثرات النواتج والاستخدام التي سوف يُسفر عنها اتساع مجال الصادرات. ولما كان الكونغرس قد أفسد سياسة التعرفات عام (١٩٣٠م) عندما خرجت العملية التشريعية عن

---

(٣) إن فرض تعرفة قدرها دولاران على منتج ثمنه عشرون دولاراً تعطي نسبة قدرها (١٠٪) من قيمة المنتج، فإذا ما ارتفع سعر المنتج إلى (٤٠) دولاراً فإن التعرفة تهبط إلى (٥٪) من قيمة المنتج.

السيطرة، ولما كان قلقاً بشأن الركود الاقتصادي فقد خولً الرئيس السلطة التي طلبها.

أنجزت الولايات إحدى وثلاثين اتفاقية تجارية متبادلة قبل الحرب العالمية الثانية، وقدمت تنازلات للعديد من البلدان الأخرى بموجب قانون «الدولة الأكثر رعاية». كان برنامج الاتفاقيات التجارية ذاك يشبة شبكة المعاهدات التجارية التي انطلقت من فرنسا بعد عام (١٨٦٠م). وبخلاف الشبكة السابقة، فإنها لم تقرب العالم كثيراً من التجارة الحرةً. ومع ذلك ساعدت على الحد من زيادة الحواجز التجارية في جميع أنحاء العالم والتي كانت تخنق التجارة، فضلاً عن أنها حطمت نموذجاً تاريخياً. فقد كانت التعرفات الأمريكية ترتفع بعد كل حرب كبرى، إلاَّ أن برنامج الاتفاقات التجارية أسفر عن تخفيضها بعد الحرب العالمية الثانية.

المنهج المتعدد الأطراف لتحرير التجارة:

وضعت الحكومات، خلال الحرب العالمية الثانية ضوابط شديدة على التجارة والمدفوعات لتحول دون إنفاق مواطنيها للعملات الأجنبية اللازمة لشراء الغذاء والمواد الحربية. وتابعت حكومات عديدة هذه الإجراءات إلى ما بعد الحرب لتوفر العملات الأجنبية النادرة من أجل إعادة البناء. ومع ذلك بدأوا منذ مطلع الحرب يخططون لتحرير التجارة والمدفوعات زمن السلم. حتى إنهم أنشأوا قبل انتهاء الحرب مؤسستين جديدتين هما: صندوق النقد الدولي (IMF) [Internatioal Monetary Fund) والبنك الدولي لإعادة الإعمار والتنمية (IBRD) [International Bank for Reconstruction and Development] والمعروف بالبنك الدولي (World Bank)، وذلك من أجل إدارة النظام المالي وتشجيع الإقراض الدولي. كما وضعوا خططاً لتخفيض الحواجز التجارية.

المبادرة الأمريكية: الشمولية والجات (GATT):

اعتمد المخططون زمن الحرب على التجربة الأمريكية في برنامج الاتفاقيات التجارية ولكنهم حاولوا تقويم عيوبها. فبموجب ذلك البرنامج، مثلاً، كانت

الصفقات تعقد ثنائياً وبالتالي تتابعياً، وكانت الحكومات تخشى إجراء تخفيضات كبيرة في التعرفات لأن على هذه الحكومات أن تختزن قوتها التساومية. ولهذا تبنى المخططون زمن الحرب منهجاً متعدد الأطراف. إذ عندما تجري المساومات بين أطراف عديدة وفي وقت واحد، يكون لدى الحكومات حافزاً أقل من أجل اختزان قدرتها التساومية، فكل شريك يستطيع الاحتفاظ بمسار من التنازلات التي يُحتمل أن يحصل عليها مباشرة لقاء ما يقدم من تنازلات، والتي يتوقع الحصول عليها بصورة غير مباشرة بموجب نص «الدولة الأكثر رعاية». إضافة إلى أن برنامج ما قبل الحرب قد تعامل أساساً مع التعرفات، وأراد المخططون زمن الحرب إلغاء التحصيص وغيره من الحواجز اللا تعرفية. إذ إن التحصيص يغلق باب الاستيراد إغلاقاً مطلقاً، ويمنع التغيرات السعرية من التأثير في الأنماط التجارية، كما أن التحصيص قد استخدم في ثلاثينات القرن العشرين لإحباط تخفيضات التعرفات المتفاوض عليها عن طريق تجنب المستوردات التي تجتذبها مقابل تلك التخفيضات. ولهذا سعى المخططون زمن الحرب إلى تصميم منهج أكثر شمولية لتحرير التجارة.

لقد وجد المنهج الجديد أول تعبير عنه في الاتفاقات التي عقدتها الولايات المتحدة مع بريطانيا العظمى زمن الحرب - ميثاق الأطلسي (the Atlantic Charter) واتفاقية الإعارة والتأجير (Lend-Lease Agreement) التي قدمت بموجبها الولايات المتحدة المساعدات إلى بريطانيا قبل دخولها هي بالذات الحرب. ثم جُسّدت فيما بعد بميثاق لمنظمة التجارة العالمية (ITO) [International Trade Organization]، ليندمج مع الأمم المتحدة، ولكن الميثاق لم يصدقه مجلس الشيوخ في الولايات المتحدة، وهكذا لم تلد منظمة التجارة العالمية (ITO). إذ كان لميثاقها أعداء ألداء للتعاون الدولي الذين اتهموا تلك المنظمة الجديدة بأنها سوف تتدخل في الشؤون الاقتصادية الداخلية لكل بلد. فقد خيبت آمال دعاة التعاون الذين نبهوا إلى أنه لن تكون أي بلد ملزمة بالأحكام لأن الاستثناءات والمواصفات قد غمرت المبادئ الأساسية.

في عام (١٩٤٧م)، وافقت البلدان التجارية الكبرى على قوانين لتخفيض التعرفات وعقدت أول مؤتمر في سلسلة مؤتمرات تخفيض التعرفات العديدة. وقد عاشت تلك الاتفاقية باسم «الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارة» [General Agreement on Tariffs and Trade] (GATT). وجوهر هذه الاتفاقية هو قانون «الدولة الأكثر رعاية» الذي بموجبه تنسحب أية صفقة بشأن التعرفات تم الاتفاق عليها في اجتماع «للچات» على جميع أعضاء «الچات». وتحظر أحكام هذه الاتفاقية على الأعضاء سحب تنازلاتهم التي يقدمونها لأن البلدان المتضررة بارتفاع تعرفات بلد آخر لها الحق في الانتقام عن طريق سحب تنازلاتها التي كانت قد قدمتها إلى البلد المعتدية. ولسوء الحظ كرست ممارسات أعضاء «الچات» ولغتها مغالطة قديمة. تلك هي أنه طالما كان على الحكومات أن تتصارع مع الضغوط الوقائية في الداخل، فإنها كانت تَعُدُّ تخفيضات تعرفاتها تنازلات تقدمها للأجانب، بدلاً من كونها إنجازات لمستهلكيها وإنجازات فيما يتعلق بالاستخدام الفعَّال لمواردها. إن التصورات التجارية فيما يتعلق بالمنفعة القومية تتدخل في التفكير الصافي المتعلق بالميزة المقارنة.

ألغت أحكام «الچات» الممارسات التمييزية وحرَّمت استخدام تحصيص الواردات إلاَّ من قبل البلدان التي تعاني من إشكالات في ميزان المدفوعات أو من قبل البلدان التي تفرض حصصاً مساوية على المنتجين المحليين - مثل تحديد سقوف المحاصيل على المزارعين مع ربطها ببرامج دعم الأسعار المحلية. هناك بعض الاستثناءات تتعلق بالبلدان النامية التي يسمح لها بحماية الصناعات الناشئة. إضافة إلى أن أعضاء «الچات» قد وضعوا مجموعة قوانين تحكم سلوك الأعضاء في التعامل مع إغراق السوق بسلع رخيصة، ومع الإعانات وغيرهما من الممارسات «غير العادلة». وستبحث هذه الأمور لاحقاً في هذا الفصل.

وأقر الكونغرس قانوناً آخر للاتفاقيات التجارية عام (١٩٤٥م) يخول الرئيس تخفيض تعرفات الولايات المتحدة في مفاوضات «الجات»، وقد أنجزت خمس جولات من المساومة بين عامي (١٩٤٧م و١٩٦١م). وقد أجريت أكبر تخفيضات في عام (١٩٤٧م) وعام (١٩٤٨م)، وتنعكس هذ التخفيضات في الشكل (١٠-١). ولكنها استهلكت معظم سلطات الرئيس فازداد عزوف الكونغرس عن منح الرئيس مزيداً من الصلاحيات عندما طلب إليه دورياً أن يمدد قانون الاتفاقيات التجارية.

عندما اقترح الرئيس روزفلت برنامج الاتفاقيات التجارية عام (١٩٣٤م) وعد بألاّ يصيب الصناعة الأمريكية أي أذى. ووفقاً لذلك أدخل «فقرة التملص» في الاتفاقيات التجارية الثنائية في ثلاثينات القرن العشرين تسمح للولايات المتحدة أن تسحب تخفيضاتها على التعرفة عندما تتضرر الشركات الأمريكية بالواردات. كما وعد الرئيس ترومان الاستمرار بهذا السلوك عندما طلب منحه مزيداً من السلطات لتخفيض التعرفات عام (١٩٤٥م). ولكن الكونغرس لم يقتنع، وكان على الرئيس أن يطرح إجراءآت رسمية للتعامل مع الأذى الناجم عن منافسة الاستيراد. وتقرر أن تعقد لجنة التعرفات المنبثقة عن الكونغرس، والمعروفة الآن بـ «لجنة التجارة الدولية» (ITC) جلسات لسماع الشهادات المختلفة عندما يدعي المنتجون الأمريكيون أن تخفيضات التعرفات قد عرضتهم للضرر. وإذا ما وجدت اللجنة دليلاً على الضرر فإنها توصي بفرض تعرفة أعلى أو بأية طريقة أخرى لتقييد الواردات. ويمكن للرئيس أن يتجاهل هذه التوصية ولكنه يضع نفسه في موقع الدفاع لأنه سينظر إليه عندئذ وكأنه يسمح للضرر أن يحل بالمنتجين الأمريكيين.

في خمسينات القرن العشرين اشتد ضغط أنصار حماية التجارة في الولايات المتحدة. مع بدء إعادة بناء الصناعات المتضررة بالحرب في أوربا واليابان أخذ

المنتجون الأمريكيون يعانون منافسة أجنبية قوية لأول مرج في غضون عقد من الزمان. فضلاً عن أن تحولاً سياسياً كبيراً قد حدث في الكونغرس يذكّر بالتحولات التي حصلت في ألمانيا وفرنسا خلال سبعينات القرن التاسع عشر. إذ انتشرت التنمية الصناعية إلى الجنوب وبدأ أعضاء الكونغرس الجنوبيون يتراجعون عن معارضتهم التاريخية للتعرفات العالية. وفي عام (١٩٥١م) أدخل الكونغرس «فقرة التملص» إلى قانون الاتفاقيات التجارية ذاته مشدداً الإجراءات ومدرجاً معايير ينبغي استخدامها عند النظر في شكوى تقدم ضد ضرر ناجم عن منافسة الواردات :

> «لدى الوصول إلى قرار. . . فإن على لجنة التعرفات، دون استثناء عوامل أخرى، أن تأخذ في الاعتبار اتجاه تخفيض الانتاج أو الاستخدام أو الأسعار أو الأرباح أو الأجور في الصناعات المحلية المعنية، أو الانخفاض في المبيعات أو الزيادة في الواردات سواء كانت حقيقية أو بالنسبة للإنتاج المحلي، أو وجود مخزون أعلى أو متزايد، أو التناقص في حصة السوق المحلية التي يمدها المنتجون المحليون».

كانت الزيادة في الواردات تعد إجراءً إيذائياً، وليست مجرد سبب، ولا ينبغي أن تكون هذه الزيادة مطلقة. إذ يمكن لأية شركة أن ترفع التماساً تطلب فيه الحماية إذا كانت مبيعاتها قد ازدادت ولكن الواردات قد ازدادت أكثر.

وسع الكونغرس «فقرة التملص» عندئذٍ بحيث جعلت من الصعب على الرئيس أن يرفض نصيحة لجنة التعرفات. كما أقرت تعديلات الدفاع الوطني الواردة في الفصل التاسع. فضلاً عن أن عدداً من التعرفات قد رُفعت بناء على توصية لجنة التعرفات. ومع ذلك لم تصبح السياسة التجارية القضية الأولى في الولايات المتحدة إلى أن رفعت التطورات التي حدثت في أوربا من شأنها وأدت إلى جولة جديدة من التحرير.

المبادرة الأوربية : الإقليمية والجماعة الاقتصادية الأوربية (EEC) :

لقد تبنت الولايات المتحدة فور انتهاء الحرب العالمية الثانية، خطة مارشال، وهي التزام لم يسبق له مثيل بإعادة بناء أوربا الغربية. وفي الوقت نفسه حثت الولايات المتحدة الحكومات الأوربية على جمع مواردها الاقتصادية والسياسية سعياً وراء تحقيق حلم قديم، هو الولايات الأوربية المتحدة. فقد كانت الولايات المتحدة مهتمة بتقوية أوربا الغربية في وجه التهديد السوفياتي بالعدوان، وبربط ألمانيا في اتحاد فيدرالي ديمقراطي بحيث لا تعود قادرة على شن حرب ضد جيرانها.

في البداية، تبنَّى الأوربيون منهجها قطاعياً لتحقيق تكامل اقتصادي، فأوجدوا الجماعة الأوربية للفحم والفولاذ محرِّرَةً بذلك تجارة الفحم والفولاذ ومنشئةً وكالة فوقومية لتنظيم سياسة التسعير والممارسات التجارية. ثم غيّروا تكتيكاتهم وبدأوا يعملون على إقامة اتحاد جمركي كامل - وهو ترتيب تُلغى بموجبه كل الحواجز أمام التجارة الداخلية ويتم تبني تعرفة خارجية مشتركة. ففي عام (١٩٥٧م) وقعت ست بلدان هي بلجيكا وفرنسا وألمانيا وإيطاليا ولوكسمبرغ والأراضي المنخفضة معاهدة روما، منشئين بذلك «الجماعة الاقتصادية الأوربية» (EEC) [European Economic Community] أو السوق المشتركة (CM) [Common Market] وألزموا أنفسهم بالذهاب أبعد من ذلك بكثير، فقد تعهدوا بأن يجعلوا سياساتهم المحلية متناغمة، وبرفع القيود على تحركات العمالة ورأس المال داخل بلدانهم، وبتوحيد أنظمتهم النقدية في النهاية. وبعبارة أخرى، وافقوا على برنامج عمل يسفر عن تكامل اقتصادي شامل، وليس فقط عن اتحاد جمركي.

فيما يتعلق بالأوربيين وبواشنطن كذلك، كان التوصل إلى وحدة سياسية كاملة هو الأساس المنطقي الرئيسي لدى الجماعة الاقتصادية الأوربية. ومع ذلك

كان أعضاء هذه الجماعة يأملون في جني منافع اقتصادية. فقد توقعوا تكثيف التنافس الداخلي الأمر الذي يرعى مزيداً من الاستخدام الفعّال للموارد ويعززه. كما توقعوا أن يسيطروا على اقتصاد وفورات الحجم المقترن عادة بالأسواق الكبيرة، وبالتالي تقوي الشركات الأوربية مقابل منافساتها الأمريكيات.

لم يكن الانتقال بلا ألم. كان هناك تقدم سريع مبدئياً، وأنجز الاتحاد الجمركي عام (١٩٦٨م) أي قبل عامين من التاريخ المحدد بجدول الاتحاد. لقد قاطعت مسار التاريخ المبكر للجماعة الاقتصادية الأوربية نزاعات ومحن. إذ حلت المحنة الأولى عام (١٩٦٣م) عندما استخدمت فرنسا حق الفيتو ضد طلب بريطانيا الانضمام إلى عضوية الجماعة، ولم تحل هذه القضية حتى عام (١٩٧٣م) عندما قبلت بريطانيا العظمى وبلدين أخريين[٤]. تبنت الجماعة الاقتصادية الأوربية سياسة زراعية مشتركة (CAP) [Common Agricultural Policy] في عام (١٩٦٨م) فوضعت أسعاراً موحدة للمنتجات الزراعية وفرضت ضرائب متغيرة على الواردات لمنع الأسعار العالمية من منافسة أسعار الدعم الأعلى في بلدان الجماعة الاقتصادية الأوربية. ولكن هذه الاتفاقية قادت إلى نزاعات جديدة حول تمويل السياسة الزراعية المشتركة وأمور أخرى تتعلق بالميزانية لم تبدأ الجماعة بالتحرك السريع نحو هدفها بعيد المدى حتى عام (١٩٨٦م) عندما أقر الأعضاء القانون الأوربي الواحد الذي يسمح لقرارات هامة عديدة أن تؤخذ بموجب تصويت الأكثرية المرجحة، بدلاً من إعطاء كل عضو حق الفيتو بفضل ضرورة اتخاذ القرارات بالإجماع. لقد مهد ذلك القرار الطريق لبرنامج أكثر طموحاً يهدف إلى توحيد الأسواق الأوربية للسلع والخدمات ورأس المال والعمالة بحلول نهاية عام (١٩٩٢م).

---

(٤) في مطلع عام (١٩٩٣م) كانت بلجيكا والدانمارك وفرنسا وألمانيا واليونان وإيرلندا وإيطاليا ولوكسمبرغ والأراضي المنخفضة والبرتغال وإسبانيا والمملكة المتحدة أعضاء في الجماعة الاقتصادية الأوربية، وكانت بلدان أخرى قد تقدمت بطلب الانضمام إلى عضويتها بما في ذلك النمسا وفنلندا والسويد.

إن الجماعة الاقتصادية الأوربية، وجماعة الفحم والفولاذ، وسلطة الطاقة االذرية الأوربية تعرف كلها معاً بالجماعات الأوربية (EC) (European Commu-nities) وتحكمها كلها لجنة واحدة يعين أعضاؤها من قبل الحكومات الأعضاء، ولكن معظم قرارات اللجنة ينبغي تصديقها من مجلس وزراء يمثل الحكومات الأعضاء. وينتخب برلمان أوربي من قبل الناخبين مباشرة في البلدان الأعضاء ولكن سلطاتها محدودة تماماً. في ديسمبر (كانون أول) من عام (١٩٩١م) وافقت بلدان الجماعات الأوربية (EC) على مراجعة كبرى لمعاهدة روما. إنها سوف توحد كل الجماعات في جماعة أوربية واحدة، وتوسع مجال سلطاتها لتشمل السياسة الخارجية والسياسة الدفاعية، ويشترط الاتفاق أيضاً توحيد العملة عام (١٩٩٩م). يجري فحص جوانبها النقدية في الفصل العشرين.

شجعت الولايات المتحدة خلق الجماعة الاقتصادية الأوربية ولكنها كانت مهتمة بالأثر الاقتصادي. فعلى الرغم من أن التعرفة الخارجية المشتركة لم تكن أعلى من التعرفات القومية المنفصلة لدى البلدان الأعضاء (إذ كانت في واقع الأمر متوسط تلك التعرفات)، فإنها هددت بتحويل الطلب عن الصادرات الأمريكية. إذ كانت الصادرات من الولايات المتحدة إلى فرنسا، تدفع، في السابق، تعرفة مساوية تماماً للتعرفة الفرنسية المفروضة على الصادرات من ألمانيا أو إيطاليا؛ وما أن أُنشئت الجماعة الاقتصادية الأوربية حتى أعطيت السلع الآتية من ألمانيا وإيطاليا من التعرفة تماماً، في حين ظلت السلع القادمة من الولايات المتحدة الأمريكية تدفع التعرفة الخارجية المشتركة. كما كان هناك قلق بشأن السياسة الزراعية المشتركة (CAP) لأنها يمكن أن تؤدي إلى تخفيض صادرات أمريكا من المنتجات المزرعية.

كان لدى الولايات المتحدة خياران: أن تعد الجماعة الاقتصادية الأوربية تهديداً لها فترد باتخاذ إجراءات وقائية، أو تعدها فرصة وترد بإنعاش عملية تحرير التجارة.

الرد الأمريكي: جولة كندي

اختارت إدارة كندي عام (١٩٦١م) تحرير التجارة وطلبت من الكونغرس إصدار تشريع جديد. وبعد سنة أقر الكونغرس قانون توسيع التجارة الذي منح الرئيس سلطات أوسع لتخفيض التعرفات. كانت الولايات المتحدة تساوم في مفاوضاتها السابقة على أساس منتج مقابل منتج، أما بعد ذلك القانون أصبح بإمكانها تقديم عروض كاسحة. إذ أصبح بإمكان الرئيس أن يخفض معدلات تعرفات الولايات المتحدة كلها إلى النصف إذا ما أجرت الجماعة الاقتصادية الأوربية وسواها من البلدان تخفيضات شاملة مماثلة. إضافة إلى أن قانون توسيع التجارة قد عدّل قانون «لا ضرر» الأساسي الذي كان قد قيد عملية تحرير التجارة.

أولاً، قامت بإحكام المعايير التي ينبغي استخدامها عند اتخاذ قرار فيما إذا كان المنتجون المحليون قد تضرروا من منافسة الاستيراد. فلم تعد زيادة الواردات بحد ذاتها شكلاً من أشكال الضرر. كما خولّت لجنة التجارة العالمية أن «تأخذ بالحسبان كل العوامل الاقتصادية ذات الصلة بالموضوع»، ومع ذلك طلب إليها أن تولي اهتماماً خاصاً إلى المسائل التالية: «تعطيل التسهيلات المنتجة، والعجز عن العمل في مستوى من الربح المعقول، والبطالة أو نقص العمالة». فضلاً عن أنه يترتب على مقدمي الالتماسات أن يبيّنوا أن «الواردات المتزايدة هي العامل الجوهري في تسبيب مثل ذلك الضرر أو التهديد بتسببيه» وأن زيادة المستوردات قد نجحت في جزء كبير منها عن تخفيضات التعرفات.

ثانياً، طرحت طريقة جديدة للتعامل مع الضرر. فبدلاً من رفع التعرفات، يستطيع الرئيس أن يقدم ما يسمى بـ «إعانة ضبط التجارة» مباشرة إلى الشركات والعمال. إذ تستطيع الشركات الحصول على إعانات ضريبية وقروض منخفضة التكاليف لتنويع عملياتهم أو تحديثها. كما يمكن للعمال أن يحصلوا على إعانات

بطالة إضافية وعلى مساعدة في إيجاد أعمال جديدة. تُدرجُ الإعانات المقدمة إلى العمال في الجدول (١٠-١) [الذي يبين كيف حررت الإعانات بفضل قانون التجارة لعام ١٩٧٤م]. وسوف نلقي نظرة على تجربة مع إعانات ضبط التجارة لاحقاً في هذا الفصل. والنقطة الرئيسة التي ينبغي ملاحظتها هنا هي التغير في المبدأ. فبدلاً من استنكار المكاسب التوزيعية الناجمة عن التجارة والرد عليها بتقييد الواردات، فإن القانون الجديد عمل على السيطرة عليها عن طريق تشجيع استخدامات جديدة لرأس المال والعمالة. ويمكن أن ينظر إلى إعانة ضبط التجارة على أنها محاولة للتعويض عن المتضررين من عملية تحرير التجارة - أي محاولة لإعادة توزيع بعض المكاسب الناجمة عن تجارة أكثر حرية على امتداد خطوط ذُكرت في فصول سابقة.

لقد جرت مفاوضات «الجات» الجديدة، والمعروفة باسم «جولة كيندي» فور إقرار قانون توسيع التجارة، ولكنها لم تنجز حتى عام (١٩٦٧م). لقد قوطعت بمحن داخلية حدثت ضمن بلدان الجماعة الاقتصادية الأوربية، وكان نجاح هذه المفاوضات موضع شك حتى نهايتها بسبب الخلافات بين أوربا والولايات المتحدة. لقد تم حلُّ الخلافات حول أسلوب تخفيض التعرفات بالموافقة على أن البلدان تستطيع تقديم قوائم بالاستثناءات تبين التعرفات التي سوف لا تخفض بمقدار (٥٠٪) تماماً تلك النسبة التي عُدت هدفاً لجولة كيندي، وقد تركزت معظم المساومات التالية على تلك القوائم. وكانت الخلافات المتعلقة بقضايا زراعية أصعب القضايا حلاً. إذ كان الأوربيون قد تبنوا السياسة الزرايعة المشتركة (CAP) وليسوا مستعدين لتعديلها. وكانت الولايات المتحدة تريد الحفاظ على حصتها من سوق الحبوب الأوربية. واتفق الفريقان على ألاَّ يتفقا كي لا تنهار جولة كيندي.

وفي النهاية، كانت جولة كيندي ناجحة تماماً في تخفيض التعرفات على المنتجات المصنَّعة. وكانت ثلثا التخفيضات قد وصلت إلى (٥٠٪) وغطت البلدان الصناعية الكبرى. وهبط متوسط التعرفات على المصنوعات بمقدار (٣٣٪) تقريباً [لأن قوائم الاستثناءات أبقت متوسط التخفيضات دون (٥٠٪)]. ومع ذلك ظلت مشاكل تجارية عديدة لا بد من مواجهتها، وأخذت ضغوط الوقائيين تتعاظم مرةً أخرى.

الجدول (١٠-١) :

إعانات العمال بموجب برامج إعانات ضبط التجارة

البنـــد	قانون التجارة لعام ١٩٦٢	قانون التجارة لعام ١٩٧٤
إيجاد الأهلية	لجنة التجارة الدولية	وزارة العمل
متطلبات الأهلية الفردية	استخدام في (٧٨) أسبوعاً من أصل (١٥٦) أسبوعاً سابقاً في شركة تأثرت في (٢٦) أسبوعاً من أصل (٥٢) أسبوعاً سابقاً	استخدام في شركة تأثرت في (٢٦) من أصل (٥٢) أسبوعاً سابقاً
مدفوعات نقدية	(٦٥٪) من المكاسب الأسبوعية السابقة ولكن ليس أكثر من (٧٠٪) من متوسط المكاسب الأسبوعية في التصنيع	(٧٠٪) من المكاسب الأسبوعية السابقة ولكن ليس أكثر من (١٠٠٪) من متوسط المكاسب الأسبوعية في التصنيع
فترة الإعانة	حتى (٥٢) أسبوعاً [(٦٥) إذا كان العامل فوق (٦٠) سنة من عمره]	حتى (٥٢) أسبوعاً [(٧٨) إذا كان العامل فوق الستين من عمره]
إعانات أخرى: تدريب على العمل والاستشارات	لا خدمات خاصة بل إمكانية الوصول إلى كل البرامج الفيدرالية الأخرى	تماماً مثلما هو في قانون ١٩٦٢
إعانة البحث عن عمل	لا شيء	(٥٠٠) دولار كحد أقصى
إعادة توزيع المدفوعات	نفقات معقولة وضرورية مضافاً إليها ضعفي متوسط الكسب الأسبوعي في التصنيع ونصف ذلك المتوسط	(٨٠٪) من النفقات المعقولة والضرورية مضافاً إليها ثلاثة إضعاف متوسط أجر العامل الأسبوعي

المصـدر: من جـورج ر. نيـومـان (George R. Neumann) «إعانة التعديل لعمال التجارة المفصولين»، في طبعة دي. بي. أتش دينون (D. B. H. Denoon)، «النظام الاقتصادي الدولي الجديد» (نيويورك، مطبعة جامعة نيويورك، ١٩٧٩م).

توسيع نطاق التحرير: جولة طوكيو

بعد جولة كندي، شرع الكونغرس بدراسة قوانين تفرض نظام التحصيص على كثير من المنتجات المستوردة بدءاً من المنسوجات حتى الفولاذ. أربعون عاماً من التجارة المحررة كانت مهددة بانفجار من المبادرات البرلمانية، الأمر الذي يذكر بانفجار عام (١٩٣٠م) الذي أدى إلى تعرفة هولي - سموت.

لقد حاولت إدارتا جونسون ونيكسون في البداية تهدئة أنصار حماية التجارة بالتفاوض على قيود «اختيارية» تفرض على صادرات اليابان وغيرها إلى الولايات المتحدة. إلاّ أن إدارة نيكسون تبنت عام (١٩٧١م) استراتيجية مختلفة. ففي حمأة الأزمة النقدية الموصوفة لاحقاً في هذا الكتاب، دعت إدارة نيكسون إلى جولة جديدة من المفاوضات مع «الجات» تهدف إلى إنهاء الممارسات التجارية «غير المنصفة» للولايات المتحدة، ووعدت بأن تولي هموم المزارعين الأمريكيين اهتماماً خاصاً. منح الكونغرس بموجب قانون التجارة لعام (١٩٧٤م) الرئيس مزيداً من سلطة المساومة كما أحدث تغييرات أخرى في السياسة التجارية. إذ منح العمال إمكانية أفضل للحصول على «إعانة ضبط التجارة». كما أن الشركات التي كانت تسعى للتخلص من منافسة الاستيراد لم تعد ملزمة ببيان أن الواردات هي السبب الرئيس لمشاكلها أو أن تزايد الواردات يعزى إلى تخفيضات في التعرفات.

تمت الموافقة في اجتماع عقد في طوكيو عام (١٩٧٣م) على برنامج طموح لجولة «الجات» الجديدة. إذ جرى مزيد من التخفيضات في التعرفات، وبذلك جهود خاصة لتحرير التجارة فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية، وجرت محاولات لتخفيض الحواجز اللا تعرفية، ولتهيئة قواعد سلوك تحول دون حدوث ممارسات

تجارية غير مشروعة، كما بذل جهد لمنح الصادرات الآتية من البلدان النامية معاملة «خاصة وتمييزية». استمرت جولة طوكيو حتى عام (١٩٧٩م) وغطت الجزء الأكبر من جدول أعمالها. ويحري فحص بعض الأمور التي فشلت فيها في الفصل التالي الذي يعالج التجارة الزراعية والإشكالات الخاصة للبلدان النامية. في حين نركز هنا على التخفيضات في التعفرات وفي بعض الحواجز اللا تعرفية.

كانت التخفيضات التعرفية مماثلة لتلك التي جرت بموجب جولة كيندي. ونجدها ملخصة في الجدول (١٠-٢). وكانت التخفيضات شاملة مستخدمة قاعدة صُممت جزئياً لتلبية شكاوى الأوربيين التي طرحت في بداية جولة كندي؛ إنها طالبت بإجراء أكبر تخفيضات في أعلى تعرفات. فلو طبقت هذه القاعدة بانتظام، لبلغ التخفيض (٦٠٪)، وهو هدف أكثر طموحاً من هدف جولة كندي. ومع ذلك، اقترحت كل بلد استثناءات كما حدث في تلك الجولة الأولى، وانخفض متوسط معدلات التعرفات المفروضة على السلع المصنعة بمقدار (٣٤٪) فقط، وهو رقم قريب جداً من المتوسط الذي بلغته جولة كيندي، ورغم ذلك كله كان التخفيض المستهدف في جولة طوكيو أكبر.

بذلت محاولات لتقويم مؤثرات تخفيضات التعرفات على الاستخدام وقد لخصت إحدى هذه المحاولات في الجدول (١٠-٣). لقد أدت التخفيضات إلى تخفيض الاستخدام في الصناعات المحلية المنافسة للاستيراد (وفي الصناعات التي تبيعها مواد خام، وقطع، وخدمات). بيد أن التخفيضات في تعرفات بلدان أخرى أدت إلى زيادة صادرات الولايات المتحدة وبالتالي إلى رفع الاستخدام في الصناعات التصديرية المحلية. وللتركيز على النتائج التركيبية والحاجة الناجمة عن ذلك لإعادة توزيع الموارد، افترضت الدراسة أن تعديلات أسعار العملة تحول دون حدوث أي تغيير في ميزان التجارة الكلي بحيث أن الزيادة في إجمالي الصادرات توازن الزيادة في إجمالي الواردات. لهذا فهي تنظر إلى التغيرات الحاصلة في الاستخدام في القطاعات الكبرى من اقتصاد الولايات المتحدة.

الجدول (١٠-٢) : متوسط معدلات التعرفة قبل جولة طوكيو وبعدها

الفئـــة	جميع البلدان الصناعية[أ]	الولايات المتحدة	الجماعة الأوربية	اليابان[ب]
مواد خام قبل............	٠,٨	٠,٩	٠,٧	١,٥
بعد	٠,٣	٠,٢	٠,٢	٠,٥
النسبة المئوية للتخفيض	٦٤	٧٧	٦٩	٦٧
مواد مصنعة جزئياً				
قبل	٥,٧	٤,٥	٥,٨	٦,٦
بعد	٤	٣	٤,٢	٤,٦
نسبة التخفيض المئوية	٣٠	٣٣	٢٧	٣٠
سلع منجزة التصنيع				
قبل	٩,٨	٨	٩,٧	١٢,٥
بعد	٦,٥	٥,٧	٦,٩	٦
نسبة التخفيض المئوية	٣٤	٢٩	٢٩	٥٢
جميع المنتجات الصناعية				
قبل	٧,١	٦,٤	٦,٦	٥,٥
بعد	٤,٧	٤,٤	٤,٧	٢,٨
نسبة التخفيض المئوية	٣٤	٣١	٢٩	٤٩

المصدر : صندوق النقد الدولي، «التطورات في السياسة التجارية الدولية» (واشنطن، دي، سي : صندوق النقد الدولي، ١٩٨٢)، الجدول (٤٩)؛ قدرت المتوسطات بالواردات .

(آ) النمسا، كندا، فنلندة، اليابان، النروج، السويد، سويسرا، الولايات المتحدة، الجماعة الاقتصادية الأوربية .

(ب) إن معدلات التعرفات هي تلك التي وافقت عليها اليابان في جولتي كيندي وطوكيو . وأجرت اليابان بين الجولتين تخفيضات تعرفية من جانب واحد، فكانت التخفيضات الفعلية التي وافقت عليها اليابان في جولة طوكيو أقل مما هو مبين هنا .

الجدول (١٠-٣):
آثار تخفيضات التعرفات في جولة طوكيو على التجارة والاستخدام:
النتائج المتعلقة بالولايات المتحدة عند تعديل أسعار الصّرف
لتحقيق موازنة التغيرات التجارية

القطاعات	التجارة بملايين الدولارات				الاستخدام بآلاف الوظائف		
	صادرات	واردات	الصافي		صادرات	واردات	الصافي
جميع القطاعات	٢٩٠٠	٢٩٠٠	صفر		١٤٧,٩	١٤٨,٢	-٠,٣
زراعة أولية	٤٧	٧	٣٩		٦,٢	٢,٩	٣,٣
تعدين (مناجم)	-٤	٨	-١٢		١,٥	١,٧	-٠,٢
تصنيع	٢٨٥٨	٢٨٨٥	-٢٧		٩٢,٦	٩٥,٨	-٣,٢
خدمات	-	-	-		٤٧,٦	٤٧,٨	-٠,٢

المصدر: وزارة العمل في الولايات المتحدة، مكتب شؤون العمال الدولية، «آثار تخفيضات التعرفات المتفق عليها في المباحثات التجارية متعدد الأطراف (MTN) لعام (١٩٨٠م)، الجدول (C.1). تغيرات الاستخدام في كل قطاع تتضمن تلك التي نجمت عن تخفيضات التعرفات المفروضة على منتجات تصنعها قطاعات أخرى.

وبما أن الميزان التجاري لا يتغير في هذه الدراسة الخاصة، فإن التغيّر في إجمالي الاستخدام ضئيل، أي خسارة (٣٠٠) وظيفة. ولكن الدراسة تتنبأ بانتقالات كبيرة في الاستخدام ضمن القطاعات وفيما بينها. وأسفرت التخفيضات في التعرفات المفروضة على المنتجات الزراعية في بلدان أخرى عن وجود (٣٣٠٠) وظيفة إضافية في الزراعة الأمريكية بيد أن عدد الوظائف في التصنيع قد هبط. فما الذي جرى في ميدان التصنيع؟ الإجابات عن هذا السؤال موجودة في الجدول (١٠-٤). لقد خلقت فرص عمل كثيرة جداً في بعض الصناعات كتلك التي تنتج تجهيزات المكاتب والطائرات، غير أنه كانت هناك خسائر في الوظائف في صناعات أخرى بما في ذلك تلك التي تنتج المنسوجات والملابس. وقليل من المكاسب

والخسائر، على أية حال، هي أكبر من (١٪) من إجمالي قوة العمالة في الصناعة المتأثرة.

رأينا في الفصل التاسع أن التعرفات تعد أكثر وضوحاً من سواها من الحواجز التجارية، ولكن القرارات التي اتخذت بشأن تصنيفها وتقييمها يمكن أن تؤثر على الرسوم التي ينبغي على الموردين دفعها. إن الالتباس فيما يتعلق بالتقييم يمكن أن يثبط التجارة أكثر من مستوى نسبة التعرفة ذاتها. هناك قاعدة من قواعد «الجات» المتعلقة بالسلوك تعالج هذه المشكلة. إنها تدعو لاستخدام الأسعار «التي دفعت فعلاً أو القابلة للدفع» عند تقدير قيمة السلع من أجل تعيين التعرفة.

يلفت الفصل التاسع الانتباه إلى مشكلة أخرى؛ وهي أن الحكومات تمارس التمييز ضد الشركات الأجنبية عند شراء سلع أو خدمات لنفسها. ففي الولايات المتحدة، مثلاً، يمكن لشركة أجنبية أن تكسب عقداً فيدرالياً فقط عندما يكون أدنى عرض تقدمه شركة محلية يزيد بنسبة مئوية معينة على أدنى عرض تقدمه شركة أجنبية. ففيما يتعلق بالمشتريات العسكرية، فإن هامش الكلفة المسموح به يمكن أن يصل إلى (٥٠٪). وفي كثير من البلدان، تمنح العقود الحكومية بدون تقديم عروض، حتى ولو كان هناك عروض منافسة، حيث لا يوجد حدود لهوامش الكلفة.

ضغط المفاوضون الأمريكان في جولة طوكيو من أجل وضع قاعدة للسلوك تحكم المشتريات الحكومية، لأن الحكومات تشتري كميات كبيرة من السلع التي يكون للولايات المتحدة فيها ميزة مقارنة، مثل تجهيزات النقل والاتصالات عن بعد. وبعد مساومة قاسية وضعت مسوّدة لقاعدة سلوك بهذا الشأن. وبموجب ذلك فإنه في البلدان التي تبنت حكوماتها هذه القاعدة، على الوكالات الحكومية المدرجة بقوائم خاصة أن تستخدم العروض التنافسية، ولا تستطيع ممارسة التمييز ضد شركات من بلدان تطبق حكومتها هذه القاعدة على أساس المقارنة. ولكن القاعدة هذه لم تشمل المشتريات العسكرية أو الصفقات التي تقوم بها الدولة والحكومات المحلية، وهناك بعض الحكومات لا تطبق القاعدة على هيئات تملكها الدولة، مثل شركات الكهرباء، والهواتف، والخطوط الجوية، والطرق الحديدية. ومع ذلك تعد هذه القاعدة نقطة انطلاق.

الجدول (١٠-٤): آثار تخفيضات التعرفات التي أقرت في جولة طوكيو على الاستخدام: تفصيلات تتعلق بصناعات أمريكية مختارة

الصناعة	التغير في عدد الوظائف			التغير الصافي كنسبة مئوية في قوة العمالة الصناعية
	صادرات	واردات	الصافي	
آليات مكتبية	٩٥٧٢	٢٣٤٥	٧٢٢٧	٢,٢٥
عناصر كهربائية	١١٧٩٣	٣٣٩٣	٨٤٠٠	١,٩٦
طائرات وقطع	١٠١٨٥	٥٠٧٧	٥٠٨١	٠,٩٤
آليات كهربائية	٣٥٥٢	١٦٠٩	١٩٤٣	٠,٤٣
منتجات ورقية	٢٥٦٦	١٠٨٦	١٤٨٠	٠,٣١
كيماويات	٢٧٦٢	١٨٩٩	٨٦٣	٠,٢٨
آليات أشغال معدنية	٢٩٢٠	٢٣٦٩	٥٥١	٠,١٦
طباعة ونشر	٣٨٠١	٢٠٦٦	١٧٣٥	٠,١٦
أدوات علمية	٣١٦٠	٢٧٣٨	٤٢٢	٠,١٣
منتجات معدنية متنوعة	٢١٥١	٢٦٦٤	٥١٣-	٠,١٠-
منتجات حديد وفولاذ ولية	٣٥١٤	٤٥٨٥	١٠٧١-	٠,١٢-
مطاط وبلاستيكيات متنوعة	١٧٨١	٢٩٣٢	١١٥١-	٠,١٧-
مصابيح وأسلاك كهربائية	٢٢٨١	٢٨٦٣	٥٨٢-	٠,٢٧-
منتجات أخشاب	١٣٧٨	٢٩٧٣	١٥٩٥-	٠,٢٧-
تجهيزات راديوات وتلفازات	٣٧٧١	٥٧٤٥	١٩٧٨-	٠,٣٣-
ملابس	٦٩٨	٨٧٣٧	٨٠٣٩-	٠,٥٦-
أنسجة، وغزل، وخيوط	١٧٧٧	٥٣٠٣	٣٥٢٦-	٠,٦٠-
منتجات حجرية وخزفية	٧٩١	٥٢٣٤	٤٤٥٢-	٠,٩٠-
مصنوعات متنوعة	٢٠١٠	١٠٢٣٠	٨٢٢٠-	١,٨٤-

المصدر: وزارة العمل الأمريكية، مكتب الشؤون الدولية للعمال، «آثار تخفيضات التعرفات المقرّة في (MTN) لعام (١٩٨٠)» على التجارة والاستخدام، الجدولان (C.2) و(C.3). الصناعات المدرجة هي تلك التي تزيد فيها التغيرات الناجمة عن الصادرات والواردات على (٢٥٠٠) وظيفة، تشمل تغيرات الاستخدام في كل صناعة تلك التغيرات التي حفزتها تخفيضات التعرفة المفروضة على منتجات أنتجتها صناعات أخرى.

التراجع عن عملية تحرير التجارة :

بفضل الشروع بجولة طوكيو، والوعد بالحصول على معاملة «عادلة» للمنتجين الأمريكيين، منع الرئيس نيكوس الكونغرس من فرض نظام التحصيص على الواردات. ومع ذلك، كان هناك تراجع عن سياسات التجارة الحرّة على نطاق عالمي، خلال جولة طوكيو بعدها. فاستجابة للشكاوى من التضرر بسبب المستورات، ورداً على اتهام الأجانب بقيامهم بممارسات مجحفة، فرضت الحكومات نظام التحصيص على الواردات، مغرية بلداناً أخرى لقبول وضع قيود تصديرية «اختيارية» وبدعم صناعات محلية. لقد وعدت الحكومات مراراً وتكراراً بالإحجام عن هذه الممارسات ولكنها كانت دائماً تحنث بوعودها. وبحلول عام (١٩٨١م) كانت صادرات اليابان من السيارات قد قيدت من قبل البلدان التي كانت تستورد ثلثي هذه الصادرات، بما في ذلك الولايات المتحدة. وفي عام (١٩٨٢م)، فرضت الولايات المتحدة نظام التحصيص على واردات الفولاذ من أوربا؛ كما وسعت الجماعة الأوربية الاقتصادية (EEC) قيودها على واردات الفولاذ من اليابان، والبرازيل، وكوريا، وبلدان أخرى كثيرة، أو أحكمت هذه القيود. إضافة إلى أن البلدان المتقدمة احتفظت، أو فرضت حصصاً على مستوردات الأنسجة والملابس من البلدان النامية. لماذا تصاعد ضغط الوقائيين بهذه الحدة؟ ولماذا كان رد الحكومات هو فرض نظام التحصيص بدلاً من رفع التعرفات؟

منافسة الاستيراد والضغوط الوقائية

تعد الضغوط دليلاً جزئياً على الأداء الضعيف للاقتصاد العالمي في سبعينات القرن العشرين ومطلع ثمانيناته. إذ هبط معدل النمو لإجمالي الإنتاج المحلي هبوطاً شديداً في البلدان الصناعية الكبرى، وارتفعت نسبة البطالة ارتفاعاً حاداً، وخصوصاً في أوربا. وعندما تنمو الاقتصاديات ببطء، فإن التعديلات تكون صعبة. فأولئك الذين يفقدون أعمالهم أو أسواقهم بسبب التغيرات الحاصلة في الطلب، أو التكنولوجيا، أو الميزة المقارنة، يواجهون مشقة في إيجاد أعمال أو أسواق جديدة. لذلك يسعون لحماية أنفسهم من الاقتلاع، فيجدون من الأسهل عليهم حشد الدعم السياسي لأعمال تهدف إلى منافسة الاستيراد، من اتخاذ خطوات لعلاج الأسباب الأخرى مأزقهم. فضلاً عن أن الشركات تنافس على الأسواق الأجنبية تنافساً عدوانياً عندما تنكمش الأسواق المحلية أو تركد، الأمر الذي يجعل من الأسهل على منافسيهم الأجانب حشد الدعم لصالح القيود التجارية.

كما تعد الوقائية الجديدة دليلاً على نجاح حركة تحرير التجارة السابقة. إذ غدت الاقتصاديات أكثر انفتاحاً وحساسية تجاه المنافسة العالمية. فالصناعات القديمة، بوجه خاص، أصبحت عرضة لمنافسة شديدة من قبل منتجين جدد ومنتجات جديدة. وتزودنا الحالات الثلاث المذكورة أعلاه - المنسوجات، والفولاذ، والسيارات - شرحاً وافياً.

المنسوجات والملابس :

ينزع صانعوا الملابس والمنتجات النسيجية الأخرى لأن يكونوا شركات صغيرة وإلى استخدام أعداد كبيرة من العمالة غير الماهرة. ولهذا فقد هاجرت صناعات إنتاج المنسوجات بالتدريج من المناطق عالية الأجور إلى المناطق منخفضة الأجور. وحصل هذا في الولايات المتحدة قبل بضعة عقود، عندما انتقلت صناعة

المنسوجات من نيوانجلاند (New England) إلى الجنوب، كما حدث ذلك على مستوى عالمي. ارتفع الانتاج بسرعة في اليابان بعد الحرب العالمية الثانية عندما كانت اليابان بلداً منخفض الأجور؛ ثم انتقلت إلى البلدان النامية بدءاً من الهند وهونغ كونغ (Hong Kong) وانتهاء بالمكسيك والبرازيل.

في عام (١٩٥٧م) سعت الولايات المتحدة إلى تحديد واردات المنسوجات عن طريق إقناع اليابان بضرورة فرض قيود اختيارية على التصدير. بيد أن الواردات الآتية من بلدان أخرى، وخصوصاً، من هونغ كونغ بدأت تحل محل الوارات اليابانية، فدعت الولايات المتحدة إلى عقد اتفاق عالمي بشأن التجارة في المنسوجات القطنية. وتم التوصل إلى اتفاقية قصيرة الأجل عام (١٩٦١م)، ثم جعلت طويلة الأمد عام (١٩٦٢م)، وبعد ذلك استعيض عنها في عام (١٩٧٤م) بخطة شاملة تشمل جميع المنسوجات والتي عرفت باسم «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA) [Multifibre Agreement]. وهدفها المُعْلَن هو:

> «تأمين اتساع نطاق التجارة فيض المنتجات النسيجية، خصوصاً فيما يتعلق بالبلدان النامية؛ وتدريجياً، تحقيق تخفيض الحواجز التجارية، وتحقيق تحرير التجارة الدولية في المنتجات النسيجية، وفي الوقت نفسه، تجنب الآثار التمزيقية على الأسواق الفردية وعلى خطوط الانتاج الفردية في البلدان المستوردة والبلدان المصدّرة على حد سواء».

والواقع أن «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA) خدمت «كمظلة» تُفاوِضُ البلدان المستوردة في ظلها حول عقد اتفاقات ثنائية مع بلدان مصدّرة لتقيد التجارة في المنسوجات على أساس بلد - مقابل - بلد، ومنتج - مقابل - منتج. وعقدت الولايات المتحدة والجماعات الأوربية (EC) اتفاقات من هذا النوع مع أكثر من عشرين بلداً نامية.

لم توقف «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA) التجارة عن النمو أو حالت دون البلدان النامية من رفع نصيبها من الصادرات العالمية؛ إذ ارتفع نصيبها من صادرات النسيج العالمية من (١٧٪) عام (١٩٧٣م) إلى (٢٨٪) عام (١٩٨٨م)، وارتفع نصيها من صادرات الألبسة من (٣٠٪) إلى (٤٥٪). ولكن الاتفاقية أدت إلى تباطؤ التجارة، واعترضت الدول النامية بشدة على الطريقة التي فسرت بها الاتفاقية. فقد ادعت البلدان النامية أن البلدان المتقدمة قد فشلت في تلبية الهدف البعيد المدى، وهو تحرير التجارة في المنسوجات، وأن اتفاقية الأنسجة المتعددة (MFA) خرقت روح الجات (GATT) لأنها سلكت مسلكاً تمييزياً. وسعت البلدان النامية إلى تعديل الاتفاقية كلياً في مفاوضات جولة أورغواي (Uruguay) التجارية والتي ستبحث في الفصل التالي. ومع ذلك سيظلون يواجهون تعرفات عالية وربما تقيم بعض البلدان المستوردة حواجز تجارية جديدة لتحل محل اتفاقية الـ (MFA). وتعد الصناعة هامة جداً لدى بلدان صناعية عديدة. فهي أكبر مستخدم صناعي في العالم، إذ ما زالت سبباً في استخدام أكثر من (١٠٪) من مجمل الاستخدام الصناعي في البلدان المتقدمة.

وطّدت اتفاقية الـ (MFA) سابقة هامة. فبموجب قانون التجارة لعام (١٩٧٤م)، أجاز الكونغرس استخدام «اتفاقيات تسويق منهجية» تعقد ثنائياً تحت مظلة مفاوضات الـ (MFA) وذلك بهدف معالجة الضرر الناجم عن منافسة الاستيراد. استخدمت مثل هذه الاتفاقيات بصيغة أو بأخرى لحماية عدد من الصناعات الهامة بما في ذلك صناعة الفولاذ.

الفولاذ:

تمتد جذور إشكالات صناعة الفولاذ الأمريكية إلى عدة سنين خلت، مثلها في ذلك كمثل صناعة النسيج، وكلاهما تعكسان جزئياً مسألة هجرة الصناعة إلى البلدان النامية مثل البرازيل وكوريا. ولكنهما يعكسان أيضاً النمو البطيء في الطلب على الفولاذ، وتباطؤ تكيُّف الصناعة مع التغير التقني. وكان يعزى النمو

البطيء من ناحية إلى إشكالات الصناعات الكبرى التي تستخدم الفولاذ، بما في ذلك صناعة السيارات، ومن ناحية أخرى إلى استخدام معادن أخف والمواد البلاستيكية بدلاً من الفولاذ. فقد أحالت الصناعة الأمريكية كثيراً من مصانعها على التقاعد، مخفضة بذلك طاقتها المفرطة ومع ذلك كانت غير راغبة في بناء معامل جديدة تستخدم تقنيات جديدة. لذلك انخفضت الانتاجية في الولايات المتحدة بوتيرة أبطأ من انخفاضها في البلدان الأحدث في إنتاج الفولاذ. وقد عانت الصناعة الأوربية إشكالات مماثلة.

أخذت الصناعة الأمريكية تسعى للحصول على الحماية في ستينات القرن العشرين وكانت تحقق نجاحات متزايدة. ففي عام (١٩٦٨م) اقتنعت اليابان وبلدان أوربية عديدة بفرض قيود «اختيارية» على تصدير الفولاذ الكربوني الأساسي [Voluntary exportrestraints (VERs)]. وفي عام (١٩٧٦م) قبلت اتفاقية سوق منظمة تتعلق بالفولاذيات التي لا تصدأ (Stainless) وسواها من الفولاذيات الخاصة. ومع ذلك سعت الصناعة إلى إنفراج إضافي آخر مدعية أن المنتجين الأجانب كانوا يغرقون السوق الأمريكية بالفولاذ ويبيعونه بسعر أدنى من سعرة السوقي العادي. وكان رد إدارة كارتر بابتكار آلية تضع حداً أدنى لأسعار منتجات الفولاذ المستوردة وتخفض حجم الواردات.

وفي مطلع ثمانينات القرن العشرين أدى الركود الاقتصادي العالمي إلى خفض الإنتاج في معظم البلدان المنتجة للفولاذ تخفيضاً عميقاً، وكانت المعامل تشتغل بأدنى من طاقتها بكثير. ولم يؤد انتهاء الركود إلى حل إشكالات المنتجين الأمريكيين. ولأسباب نبحثها في فصل لاحق، أخذت قيمة الدولار ترتفع ارتفاعاً كبيراً الأمر الذي أدى إلى تخفيض قيمة منتجات الفولاذ الأجنبية بالدولار بالمقارنة مع المنتجات المحلية، وبالتالي حفز ذلك المستوردات. فالتمست الصناعة الأمريكية مخرجاً بموجب «قانون التملص»، وأدرجت قائمة بشكاوى عديدة ضد إغراق السوق بالمنتجات الأجنبية، وضد الإعانات التي تقدمها الحكومات الأجنبية. بعض هذه الشكاوى أسقطت، أما بعضها الآخر فكان محقاً، وهددت الولايات المتحدة

بفرض رسوم مضادة للإغراق لتوازن الأسعار الأجنبية المنخفضة انخفاضاً غير عادي، ورسوم موازية لموازنة المساعدات الأجنبية. أما الجماعة الأوربية، فبدلاً من مواجهة هذه التعرفات العالمية، فقد وافقت عام (١٩٨٢م) على تحديد صادرات المنتجات الفولاذية إلى الولايات المتحدة فخفضت بذلك نصيب أوربا من السوق الأمريكية. كما فرضت حصصاً على منتجات فولاذية أخرى عام (١٩٨٣م) عندما وجدت لجنة التجارة الدولية (ITC) أن الصناعة كانت تتضرر، فتبنت إدارة ريجان (Reagan) منهجاً «شاملاً» عندما اكتشفت اللجنة أمراً مماثلاً عام (١٩٨٤م).

رفض الرئيس التوصيات المحددة للجنة التجارة العالمية وأعلن بدلاً عنها، برنامجاً يعالج المنافسة «غير المشروعة». وغاية ذلك البرنامج تحديد الواردات بـ (١٨,٥٪) من السوق الأمريكية. ودعيت البلدان التي كانت صادراتها إلى الولايات المتحدة قد «طفحت» في السنوات السابقة إلى توقيع اتفاقيات ثنائية مع الولايات المتحدة لتحديد حصصها في السوق الأمريكية مقابل وعود من الشركات الأمريكية بالكف عن إعلان شكاوى من المنافسة المجحفة. ووقعت اتفاقات مع بلدان عديدة بما فيها اليابان وكوريا والبرازيل والمكسيك، ووسعت الولايات المتحدة نطاق اتفاقيتها لعام (١٩٨٢م) مع الجماعة الأوربية.

لقد أتيح لهذه الاتفاقيات أن تنهار في نهاية العقد، وتلتها مباحثات حول معالجة إغراق الأسواق والإعانات. وعندما انهارت تلك المحادثات شرعت الشركات الأمريكية بنشر شكاوى ضد المنافسة غير العادلة. وشرعت الولايات المتحدة في نهاية عام (١٩٩٢م) بفرض رسوم موازية ورسوم مضادة للإغراق على الفولاذ المستورد.

السيارات :

تقدم صناعة السيارات توضيحاً آخر للميل نحو تحديد الواردات عندما كانت الشركات المحلية بطيئة التكيُّف مع الظروف المتغيرة. ففي عام (١٩٨٠م) قدمت شركة «أشغال السيارات المتحدة» وشركة فورد للسيارات التماساً إلى لجنة التجارة

الدولية لتوصي بإنقاذها من منافسة الاستيراد. ولكن اللجنة طوت هذا الالتماس مقدرةً أن إشكالاتَ الصناعة تعود إلى تحوُّل الطلب نحو السيارات الصغيرة الاقتصادية في الوقود بسبب ارتفاع أسعار البنزين، وهو تحوُّل فشلت الصناعة في استشفافه مسبقاً. ولكن الصناعة لا تقف عند حد جواب كهذا، فرفعت نداء إلى إدارة كارتر التي سمحت بالدفع إلى العمال بموجب برنامج «إعانة ضبط التجارة» ولكنها رفضت تحديد الواردات رغم تقديم مشاريع قوانين إلى الكونغرس لتطبيق نظام التحصيص على السيارات اليابانية.

في وجه ضغط الكونغرس المتنامي، شرعت إدارة ريغان بمباحثات مع اليابان أدت إلى عقد اتفاق بينهما عام (١٩٨١م)؛ تحدد اليابان بموجبها صادراتها بـ(١,٦٨) مليون سيارة سنوياً، وهو عدد ينقص بمقدار (٨٪) عن صادراتها الفعلية إلى الولايات المتحدة عام (١٩٨١م). وكان الاتفاق يجدد سنوياً حتى عام (١٩٨٥م). وعندما انتهت الاتفاقية أعلنت اليابان أنها سوف تستمر بتحديد صادراتها من السيارات أملاً في تثبيط إصدار تشريع تقييدي. ومع ذلك، فقد فَقَدَ هذا التقييد الذاتي أهميته لأن المصنعين اليابانيين الكبار مثل شركات هوندا ونيسان وتويوتا افتتحت مصانع لها في الولايات المتحدة، ومبيعاتها من هذه المصانع اليوم أكبر بكثير مما تشحنه من اليابان. ولكن نمو الانتاج «المزدرع»(*) أدى إلى نزاعات جديدة. إذ إن المعامل اليابانية في الولايات المتحدة تعتمد اعتماداً كبيراً على القطع والأجزاء المكوِّنة للسيارات المصنوعة في اليابان (أو مصنوعة في الولايات المتحدة ولكن من قبل شركات يابانية «مزدرعة» أخرى). لذلك عمل المنتجون الأمريكيون لقطع السيارات على حشد تأييد لإصدار تشريع أو عقد اتفاق مع اليابان يطلب من صناعة السيارات اليابانية شراء المزيد من قطع السيارات من الموردين الأمريكيين. كما يهدد الانتاج المزدرع بإحداث نزاع بين الولايات المتحدة والجماعة الأوربية. فقد توصلت الجماعة الأوربية إلى اتفاق مع اليابان يقيد مبيعات السيارات اليابانية في

(*) الازدراع: هو نقل نبات من موطن ليزرع في موطن آخر، وينطبق أيضاً على الأعضاء التي تزرع في الجسم. (المترجم)

السوق الأوربية. وبموجب هذا الاتفاق، تعامل السيارات اليابانية المصنَّعة في أوربا بوصفها سيارات يابانية وليست أوربية، وبذلك تحدد السيارات اليابانية. كما أشارت الجماعة الأوربية إلى أن السيارات اليابانية المصنعة في الولايات المتحدة تعامل أيضاً بوصفها سيارات يابانية، وبذلك تُحدَّدُ أيضاً. في حين تصر الولايات المتحدة على اعتبارها سيارات أمريكية وبذلك تستثنى من التحديد.

كانت هجرة صناعة السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة من أكثر نتائج اتفاقية عام (١٩٨١م)، التي تحدد صادرات اليابان إلى الولايات المتحدة، درامية. كان لا بد لهذه الهجرة أن تحصل في النهاية بدون مثل هذا الاتفاق، ذلك لأن تنامي الطلب الأمريكي على السيارات اليابانية جعل من الممكن للشركات اليابانية إقامة معامل أمريكية كبيرة بما يكفي للهيمنة على اقتصاد وفورات الحجم؛ ولكن عملية إقامة هذه المعامل تسارعت بفضل اتفاقية عام (١٩٨١م).

ظهرت بسرعة كبيرة نتيجة أكثر مكراً. إذ أعادت الشركات اليابانية تصميم سياراتها. فبما أن تحديد صادراتها إلى الولايات المتحدة قد صنف بدلالة المركبات وليس بدلالة أسعارها، أخذت الشركات اليابانية تصدر سيارات أكبر يحصلون منها على أرباح أكبر، ويضمنونها المعالم القياسية التي كات تعد اختيارية. وأحصت بعض الدراسات أن هذه التعديلات رفعت أسعار السيارات اليابانية بمعدل (١٠٠٠) دولار للسيارة الواحدة[٥]. وينبغي ألاّ ينظر إلى هذه التعديلات على أنها تحسينات في النوعية تؤدي إلى تحسين الرفاه، فهي قد حددت خيارات المستهلكين وأجبرتهم على شراء خيارات لم يكونوا يرغبون فيها.

(٥) تشارلز كولياس (Charles Collyas) وستيفن دنّواي (Steven Danaway)، «كلفة الحواجز التجارية: حالة صادرات السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة، أوراق هيئة صندوق النقد الدولي، ٣٤ (مارس/ آذار ١٩٨٧م)، الجدول (١٠)». هذا النوع من رفع المواصفات لوحظ أيضاً في حالات أخرى؛ انظر راندي بورشتاين (Randi Boorstein) وروبرت سي. فينسترا (Robert C. Feenstra)، «رفع سوية المواصفات وكلفتها الرفاهية في واردات الولايات المتحدة من الفولاذ، ١٩٦٩-١٩٧٤م» في طبعة إي هيلبمان (E. Helpman) واي. رازين (A. Razin)، التجارة الدوليةوالسياسة التجارية، [كمبردج، ماس (Mass) : مطبعة ميت (MIT)، ١٩٩١م].

نظرية التجارة، وعلم السياسة التجارية :

لحالة السيارات سمة ممتعة أخرى. إذ تبدو كأنها تناقض نظرية التجارة التقليدية. في عام (١٩٨٠م) اتخذ الاتحاد، وثاني أكبر شركة الموقف ذاته من المسألة التجارية وطلب التحرير من منافسة الاستيراد. وتتنبأ معظم النماذج التجارية، بالمقارنة، أن العمالة ورأس المال سيتخذان موقفين متضادين.

في نموذج هيكشر - أوهلين ذي القطاعين، والنموذج ذي العاملين، تؤدي السياسات التجارية التي تفيد عاملاً من عوامل الانتاج إلى الإضرار بالعامل الآخر. فعندما تستورد بلد ما سلعاً ذات كثافة رأسمالية، فأن زيادة التعرفة يسفر عن رفع العائد الحقيقي إلى رأس المال عبر الاقتصاد كله كما تسفر عن تخفيض الأجر الحقيقي. ولهذا، على أصحاب رأس المال تحبيذ الحماية بغض النظر عن الصناعة التي استثمروا فيها رأسمالهم، في حين أن على العمال أن يعارضوا الحماية بغض النظر عن الصناعة التي يعملون فيها.

في النموذج الريكاردي المعدل تفيد السياسات التجارية بعض العوامل المعينة وتضر بأخرى، ويكون لها نتائج مختلطة على العمالة والعامل المتحرك. فزيادة التعرفة ترفع العائد الحقيقي إلى رأس المال المستثمر في صناعة تنافس الاستيراد وتخفض عائده الحقيقي في صناعة التصدير. ويعتمد الأثر على العمالة، جزئياً، على أذواق العمال لأن التعرفة ترفع الأجر الحقيقي بدلالة المنتج التصديري ولكنها تخفضه بدلالة المنتج المنافس للاستيراد.

في العالم الذي وصفه نموذج هيكشر - أوهلين ستختلف الاتحادات والشركات خلافاً حاسماً حول الحماية. أما في العالم الذي وصفه النموذج الريكاردي المعدّل، فيحتمل وجود نتيجتين: (١) إذا كان العمال يستهلكون كميات كبيرة من السلع المنافسة للاستيراد، فلسوف يتضررون بالتعرفات الأعلى، وعلى الاتحادات أن تعارض الحماية جنباً إلى جنب مع الشركات في قطاع التصدير. وهكذا، ينبغي أن يختلفوا مع الشركات في قطاع منافسة الاستيراد. (٢) أما إذا كان

العمال يستهلكون كميات كبيرة من السلع التصديرية، فإنهم سوف يفيدون من التعرفات الأعلى، وعلى الاتحادات (النقابات) أن تؤيد الحماية، جنباً إلى جنب مع الشركات في القطاع المنافس للاستيراد. وعليهم الاختلاف مع الشركات في قطاع التصدير. وفي كلا المثالين على النقابات أن تتفق فيما بينها، وعليهم ألا ينقسموا على خطوط الصناعة.

والواقع أن النقابات والشركات يتفقون أكثر بكثير مما يختلفون. وفيما يلي نتائج دراسة بنيت جزئياً على ما ورد في جلسات الكونغرس[٦].

الصناعة التي اتفقت فيها النقابات والشركات بشأن السياسة التجارية	١٩
المؤيدون للحماية	١٤
المعارضون للحماية	٠٥
الصناعات التي اختلفت فيها النقابات والشركات بشأن السياسة التجارية	٠٢

وهكذا فإن الدليل غير منسجم مع ما تنبأ به نموذج هيكشر - أوهلين؛ اتفقت النقابات والشركات اتفاقاً شاملاً. ولكن الدليل غير منسجم كذلك مع ما تنبأ به النموذج الريكاردي المعدل، لأن النقابات لم تُجمع. إذ نزعوا إلى الانقسام على امتداد خطوط الصناعة :

النقابات المؤيدة للحماية	١٦
في الصناعات المنافسة للاستيراد	١١
في الصناعات التصديرية	٠٥

(٦) ستيفن بي. ماجي (Stephen P. Magee)، «ثلاثة اختبارات بسيطة لنظرية ستوبلر - صامويلسن»، في طبعة بي. أوبنهايمر (P. Openheimer)، قضايا في علم الاقتصاد الدولي، (لندن، أوريل، ١٩٨٩م)، الجدولان (٣، ٥).

يمكن للدليل أن يكون في صالح صيغة من صيغ النموذج الريكاردي المعدل والتي درست باختصار في الفصل التاسع، والتي تكون فيها جميع عوامل الانتاج بما فيها العمالة غير متنقلة (حالة خاصة). في مثل هذا النموذج تؤدي زيادة التعرفات إلى رفع الدخول الحقيقية للعمالة ولرأس المال المستخدمين في الصناعات المنافسة للاستيراد، وتخفيض الدخول الحقيقية للعمالة ورأس المال المستخدمين في الصناعات التصديرية[٧].

علم السياسة التجارية وإعانات ضبط التجارة :

هنالك مجموعتان من العقبات أمام تنقل العمالة. المجموعة الأولى، هنالك عقبات أمام التنقل المهني. فالأعمال ليست متماثلة، ولا يستطيع العمال الانتقال من عمل إلى عمل دون أن يتعلموا مهارات جديدة. والمجموعة الثانية تتمثل في العقبات أمام التنقل الجغرافي. يبين الجدول (١٠-١) أنه كان يتوقع من جولة طوكيو إيجاد (٥٠٠٠) وظيفة في صناعة الطائرات، وإلغاء (٤٠٠٠) في صناعة الملابس. ولكن معظم صناعة الطائرات تقع على الساحل الغربي، ومعظم صناعة الملابس تقع على الساحل الشرقي.

(٧) هنالك احتمال آخر هو تمتع النقابات بشيء من سلطة الاحتكار، وبالتالي يمكنها توقع الهيمنة على جزء من الزيادة الحاصلة في أرباح مستخدميهم لصالح أعضائها بفضل إحكام القيود على الاستيراد.

لا يستطيع العمال الانتقال من عمل إلى عمل حتى وإن كانت لديهم الخبرات الضرورية، دون أن ينتقلوا من مكان إلى مكان، كما أن الانتقال مكلف بدلالة النقد وغير النقد على حد سواء. فضلاً عن أن العمال الذين يغيرون وظائفهم يخسرون منافع عديدة بما في ذلك الأقدمية التي تعد حاسمة من أجل تأمين عمل في المستقبل. يرغب معظم العمال أن يلازموا عملهم مع الشركة ذاتها وفي المكان نفسه.

لقد ابتكرت إعانة ضبط التجارة عام (١٩٦٢م) لتعويض العمال عن بعض هذه التكاليف ورفع قابلية التنقل عند العمال. وقد قصد بها كسب دعم نقابات العمال لقانون توسيع التجارة ولجولة كينيدي القادمة. ولخصت المنافع التي حصل عليها العمال في الجدول (١٠-١). إذ تلقى العمال المؤهلون تعويضات بطالة موسعة، وتعويض بحث عن عمل وتغيير موقعه، وإخضاعهم إلى برنامج تدريب على عمل متوافر كي يعملوا فيه. ولكن البرامج لم تكن كما وعد دعاتها ولم تكن ناجحة سياسياً. فقد أطلق عليها أحد قادة العمال اسم «تأمين دفن»، وغدت حركة العمال الأمريكية من أنصار الحماية بقوة أكبر في سبعينات القرن العشرين.

للبرنامج عيبان. الأول، أنه كان من الصعب على العمال أن يتأهلوا لهذه الإعانات والثاني أن البرنامج ساعد العمال على الاحتفاظ بدخولهم عندما فقدوا أعمالهم، ولكنه لم يكن فعَّالاً في تعزيز ضبط التجارة.

كان على العمال والشركات، بموجب البرنامج المطروح عام (١٩٦٢م)، أن يثبتوا للجنة التجارة الدولية بأنهم تضرروا بمنافسه الاستيراد الناجمة عن تخفيضات سابقة في التعرفات، وعليهم أن يراعوا تماماً المعايير المحكمة المحددة في قانون توسيع التجارة. كانت هذه المعايير ذات دلالة اقتصادية جيدة، بيد أنها أسفرت عن نتائج غير مقصودة. استطاعت قلة من العمال والشركات تلبية هذه المعايير تماماً. ومن ثم لم توضع إعانة ضبط التجارة موضع اختبار عادل فلم تستطع حشد دعم سياسي. فمنذ طرحها عام (١٩٦٢م) حتى تحريرها في نهاية (١٩٧٤م) أجازت

لجنة التجارة الدولية أقل من (٥٤٠٠٠) عاملاً وعدداً قليلاً من الشركات لتلقي هذه الإعانات.

قوّم الخلل الأول بقانون التجارة لعام (١٩٧٤م) الذي جعل وزارة العمل مسؤولة عن برامج العمال وجعل حصولهم على العمل أيسر. إذ أجيز (١,٣) مليون عامل لتلقي هذه الإعانات في السنوات القليلة المقبلة فارتفعت النفقات ارتفاعاً هائلاً. ولكن كثيراً من الزيادة في الأعداد والدولارات كانت تمثل المساعدات إلى العمال في صناعة واحدة. وعلى الرغم من أن عمال السيارات فشلوا في إقناع لجنة التجارة الدولية بأنهم تضرروا من منافسة الاستيراد، فإنهم استطاعوا أن يكونوا مؤهلين لإعانة ضبط التجارة بموجب البرنامج الذي تديره وزارة العمل.

تميل دراسات البرنامج إلى تأكيد الزعم بأن إعانة ضبط التجارة كانت أكثر عوناً في تعويض العمال عن تكاليف البطالة من مساعدتهم على إيجاد أعمال جديدة. قامت إحدى هذه الدراسات بإجراء مقابلات مع العمال الذي تلقوا إعانة ضبط التجارة (TAA) وقارنت تاريخهم بتاريخ أولئك العمال الذين تلقوا إعانات تأمين بطالة عادية (UI) [Unemployment Insurance benefit][٨]. فإذا ما تبين أن عمال معونة ضبط التجارة (TAA) كانوا عاطلين عن العمل لمدد أطول مما كان عمال تأمين البطالة العادية (UI)، وأن احتمال تركهم للقوى العاملة كان أكبر، فإن احتمال تغيير مهنتهم أو صناعتهم عندما يجدون عملاً يكون أقل، وبالتالي يكون احتمال معاناتهم من تخفيض ما يدفع لهم أكبر. وأخيراً تلقى المستفيدون من إعانة ضبط التجارة تدريباً أقل من المستفيدين من تأمين البطالة، حيث تلقى واحد فقط من أصل ثلاثين تدريباً مهنياً، وتلقى واحد فقط من أصل مئتين علاوة بحث عن عمل.

(٨) جي. ديفيد ريتشاردسن (J. Devid Richardson)، «إعانة ضبط التجارة بموجب قانون التجارة الأمريكي لعام (١٩٧٤م): فحص تحليلي ومسح للعمال»، في طبعة جي. أن. بهاجواتي (J. N. Bhagwati)، منافسة الاستيراد والرد عليها [شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، (١٩٨٢م)].

استفاد متلقوا هذه الإعانات أكثر في مطلع ثمانينات القرن العشرين، ولكن عدداً أقل هم الذين وجدوا وظائف جديدة بعد أن أتموا تدريبهم. كما هبط عدد الذين أجيزوا للحصول على الإعانات في ثمانينات القرن نفسه عندما شدّدت إدارة ريغان المعايير للعمال. كما خفضت مستوى الإعانات في جهودها لاختصار البرامج المحلية؛ فلا يستطيع العمال أن يتأهلوا لإعانة ضبط التجارة حتى يكونوا قد استنفدوا إعانات البطالة الممنوحة لهم.

أما إدارة كلينتون فقد أكدت على ضرورة تحسين مهارات القوة العاملة ورفع قابلية انتقال العمالة؛ الأمر الذي يرجح إنعاش إعانة ضبط التجارة بشكل أو بآخر. على أية حال، إذا ما أريد تحقيق نجاح بالمفهومات الاقتصادية والسياسية، فإن على البرنامج الجديد أن يولي مشاكل العمال المفصولين بسبب تحرير التجارة ومنافسة الاستيراد، وخصائهم اهتماماً شديداً.

تكاليف الحماية:

هنالك حاجة ماسة لمنهج فعّال لإعانة ضبط التجارة، لأن تكاليف الحماية عالية جداً، إذا ما نظر إليها من وجهة نظر المستهلكين. الجدول (١٠-٥) يعتمد على مجموعة دراسات تقدر الكلفة الإجمالية للمستهلك، وكلفة كل وظيفة توفر في الصناعة المحلية. تعكس التكاليف الأسعار العليا المدفوعة لقاء السلع المحلية، والمستوردات أيضاً، لأن الحواجر التجارية تتيح للمنتجين المحليين رفع أسعارهم على السلع التي تنافس المستوردات. إن الرقم المتعلق بالسيارات، وهو (١٠٥) آلاف لقاء كل وظيفة وفُرت، لهو أدنى من تقديرات أخرى تتعلق بصناعة السيارات، لأن المناهج تختلف من دراسة إلى دراسة. إنها، كذلك، أدنى من أرقام عديدة أخرى في الجدول ومن أبرزها تلك الأرقام المتعلقة بمنتجات الفولاذ. ولكن معظم الأعداد بما فيها أعداد السيارات، هي أعلى بكثير من الدخول السنوية للعمال الذين تمت حمايتهم.

فضلاً عن أنه ينبغي ملاحظة أن أنواع الحواجز التجارية المفروضة على المنسوجات والفولاذ والسيارات مكلفة بشكل خاص. فعندما درسنا آثار التعرفات ونظام التحصيص على الرفاه في الفصل التاسع رأينا أن عائدات التعرفات التي تجمعها الحكومة وأرباح الحصص التي يجمعها المستوردون توازن جزئياً الخسائر التي مني بها المستهلكون. كانت كلفة الرفاه تساوي خسارة فائض المستهلك ناقصاً الكسب الحاصل في فائض المنتج ناقصاً عائد التعرفات أو ربح الحصص. وعندما تتعامل بلد مصدرة بنظام الحصص، فإن أرباح الحصص تعود من ناحية نموذجية إلى المنتجين الأجانب. وهكذا تكون خسارة الرفاه للبلد المستوردة أعلى بكثير.

الجدول (١٠-٥): ما يتكلفه المستهلك الأمريكي بفضل الحماية الخاصة، مجموعات مختارة من المنتجات

الصناعة	سنة البدء	الكلفة السنوية للمستهلك	
		الإجمالي (بالملايين)	لقاء كل وظيفة وفرت (بالآلاف)
فولاذ متميز	١٩٧٦	٥٢٠	١٠٠٠
أحذية غير مطاطية	١٩٧٧	٧٠٠	٠٠٥٥
أجهزة تلفاز ملونة	١٩٧٧	٤٢٠	٠٠٤٢
مغاليق، وصمولات، وبراغي كبيرة	١٩٧٩	١١٠	٠٥٥٠
سيارات	١٩٨١	٥٨٠٠	٠١٠٥
منسوجات وألبسة	١٩٨٢	٢٧٠٠٠	٠٠٤٢
فولاذ كربوني	١٩٨٢	٦٨٠٠	٠٧٥٠
دراجات نارية	١٩٨٣	١٠٤	٠١٥٠

المصدر: مأخوذة من غاري سي. هفبوير (Gary C. Hafbauer)، وديان تي. بيرلاينر (Diane T. Berliner)، وكمبرلي اي. إليوت (Kimberly A. Elliot)، «حماية التجارة في الولايات المتحدة: دراسات (٣١) حالة [واشنطن، دي. سي: معهد الاقتصادي الدولي (١٩٨٦م)، الجدولان (١-١) و(١-٢).

الطبيعة المتغيرة للحماية :

إن التطورات التي عرضت في المقطع السابق تلفت الانتباه إلى اتجاهين - الاستخدام المتنامي للحواجز اللاًتعرفية لحماية الصناعات المحلية، وتكرار استخدام إغراق السوق من قبل الشركات الأجنبية والمعونات التي تقدمها الحكومات الأجنبية، لتسويغ الحماية.

استخدام الحواجز اللاًتعرفية :

لم تكن الولايات المتحدة الوحيدة التي استخدمت حواجز لا تعرفية لحماية الصناعات المحلية. فالجماعة الأوربية واليابان استخدمت هذه الحواجز على نطاق واسع وطبقتها على أنواع واسعة من المنتجات - ليس فقط على المنسوجات والفولاذ والسيارات، بل على أجهزة التلفاز والمنتجات الإلكترونية الأخرى، وسلع زراعية عديدة. يبين الجدول (١٠-٦) كيف تستخدم الحواجز اللا تعرفية استخداماً واسعاً، وكيف تطبق بشدة على الصادرات من البلدان النامية. أما الجدول (١٠-٧) فيركز بشكل أضيق على عدد الترتيبات الكابحة للتصدير. إنه يروي حكاية مماثلة لحكاية الجدول (١٠-٦) رغم أنه يستثني العدد الكبير لترتيبات «اتفاقية الأنسجة المتعددة» (MFA). كما تبين، أيضاً، أن هذه الترتيبات الكابحة للصادرات تستخدم بتكرار أكثر. هنالك أسباب ثلاثة للقلق بشأن تعاظم استخدام الحواجز اللا تعرفية.

الأول، مثل هذه الحواجز جامدة أكثر من التعرفات لأنها لا تسمح بإجراء تغييرات في التكاليف النسبية من أجل التأثير على الأنماط التجارية. فإذا ما انخفضت تكاليف الإنتاج للبلد المصدرة، فإن حجم صادراتها لا يمكن أن يرتفع ولا تستطيع أن تهيمن على جزء من تزايد الطلب الجاري في البلد المستورد ما لم تنبذ القيود المفروضة على الصادرات بدلالة إسهام السوق.

الجدول (١٠-٦) وادرات البلدان الصناعية الكبرى
المشمولة بحواجز لا تعرفية عام ١٩٩٠م، مجموعات مختارة من المنتجات

مجموعة المنتجات	النسبة المئوية للواردات من		
	البلدان المتقدمة	البلدان النامية	أوربا الشرقية والاتحاد السوفياتي
الأغذية	٤١,٨	٢٨,٧	٥٦,٧
حديد وفولاذ	٥٦,٨	٤٠,٦	٦٧,١
وقود	٢٣,٨	١٢,٦	٤٣,٨
منسوجات	١٧,١	٦١,٦	٦٩,٣
ملابس	٢٧,٦	٧١,٦	٧٥,١
عربات	٥٨,٦	٠,٧	١١,١
المستوردات جميعها	١٧,١	١٩,٩	٣٠,٤

المصدر: صندوق النقد الدولي، قضايا وتطورات في سياسة التجارة الدولية [واشنطن دي. سي: صندق النقد الدولي (١٩٩٢م)]، الجدول (آ٧) الذي يستخدم مجموعات من الحواجز اللا تعرفية «الواسعة» والشاملة لأستراليا والنمسا وكندا والجماعة الأوربية، وفنلندة، واليابان، ونيوزيلندة والنروج والسويد وسويسرا والولايات المتحدة.

أما السبب الثاني فهو، أن مثل هذه الحواجز تميل إلى أن تكون تمييزية لأنها تفرض عادة على أساس بلد - مقابل - بلد. لم تقيد الولايات المتحدة والجماعة الأوربية صادرات بعضهما بعضاً من المنسوجات والألبسة، ولكن كلتيهما قيدتا الواردات من البلدان النامية. هذه الانتقائية تساعد بشكل عرضي على توضيح سبب انتشار التحصيص؛ فالبلدان التي لا تشمل بنظام التحصيص توسع مبدئياً صادراتها على حساب تلك البلدان التي شملت إلى أن يُطبق عليها نظام التحصيص أيضاً. هكذا بدأت اتفاقية الأنسجة المتعددة.

والسبب الثالث هو أن الحواجز اللا تعرفية غالباً ما تطبق خارج إطار الجات (GATT): وتحد من آثار تخفيضيات التعرفات السابقة أو تلغيها بموجب برنامج الاتفاقات التجارية. وبما أن استخدامها لا يخضع لإشراف الجات فهي لم تفرض لتتفق مع الدليل العالمي، فضلاً عن أنها تنسف سلطة الجات كحارس لنظام التجارة.

الجدول (١٠-٧): ترتيبات تقييد الصادرات ١٩٨٧ و١٩٨٩م

الفئـــة	١٩٨٧	١٩٨٩
العدد الإجمالي الفعلي	١٣٥	٢٨٩
المصنفة من قبل السوق المحمية		
الولايات المتحدة	٠٤٨	٠٦٩
الجماعة الأوروبية[أ]	٠٦٩	١٧٣
اليابان	٠٠٦	٠١٣
جميع البلدان الأخرى	٠١٢	٠٣٤
المصنفة من قبل البلدان المصدِّرة		
اليابان	٠٢٥	٠٧٠
البلدان الصناعية الأخرى	٠٢٣	٠٥٧
البلدان النامية	٠٦٦	١٢١
أوربا الشرقية	٠٢٠	٠٤١

المصدر: صندوق النقد الدولي، قضايا وتطورات في سياسة التجارة الدولية [واشنطن دي. سي.: صندوق النقد الدولي، (١٩٩٢م)]، الجدول (آ٨)؛ يستثني اتفاقيات الأنسجة المتعددة.

(أ) تتضمن الاتفاقات التي بادرت بها بلدان الجماعة الأوروبية انفرادياً [والتي ارتفعت من (٢٠) عام (١٩٨٧م) إلى (٩٦) عام (١٩٨٩م)].

إغراق الأسواق والإعانات

لدينا قلة من الأسباب تحملنا على الاعتقاد بأن إغراق الأسواق من قبل الشركات الأجنبية وأن الإعانات التي تقدمها الحكومات الأجنبية قد أصبحت أكثر شيوعاً. ومع ذلك استخدمت الرسوم الموازية، والمضادة للإغراق مرات أكثر بكثير من الإغراق والإعانات. ففي حالة الولايات المتحدة ارتفع عدد العمليات المضادة للإغراق والموازنة للإعانات من (١٣١) عملية عام (١٩٨١م) إلى رقم قياسي هو (٢٨٩) عملية عام (١٩٨٩م) قبل هبوطها قليلاً عامي (١٩٩٠م و١٩٩١م).

عندما تطلب شركة أمريكية اتخاذ إجراء ضد الإغراق أو المعونات، فإن على الحكومة الأمريكية أن تجري تحقيقاً. وعلى وزارة التجارة أن تدقق في الحقائق، وعلى لجنة التجارة الدولية أن تقرر مدى الضرر الذي لحق بالشركات المحلية. فإذا كان هناك دليل كافٍ على الإغراق أو استخدام الإعانات، وعلى تعرض الشركات المحلية إلى الضرر، عندئذ تفرض تعرفات إضافية.

لقد تضمنت اتفاقية الجات حظراً ضد إغراق الأسواق - البيع بسعر أدنى من سعر السوق العادي - لأن الإغراق يعد غالباً ممارسة لصوصية. فلدى البيع بأسعار منخفضة حتى ولو بخسارة، فإن شركة قوية يمكنها طرد المنافسين الأضعف من العمل فتزيد بذلك قوتها في السوق. يتمتع المستهلكون بالأسعار المنخفضة على المدى القصير، ولكنهم ربما يخسرون على المدى البعيد، عندما تستغل الشركة اللصوصية قوتها في السوق. إن الإغراق اللصوصي للسوق، مثله كمثل الممارسات غير العادلة الأخرى، من الصعب التعرف عليه وتحديده. وربما تطلب الشركات أسعار تصدير منخفضة لأسباب سليمة عديدة، وليس لإخراج المنافسين من ساحة العمل. هنالك اختباران تستخدمهما الولايات المتحدة وقانون الجات المضاد لإغراق الأسواق:

«فيما يتعلق بغاية هذا القانون، يُعدُّ المنتج مُغرقاً، أي مطروحاً في تجارة بلد أخرى بقيمة أقل من قيمته العادية، إذا ما كان سعر التصدير لهذا المنتج أقل من

السعر المقارن في المسار العادي للتجارة لمنتج شبيه به خصص للاستهلاك في البلد المصدِّرة. . .

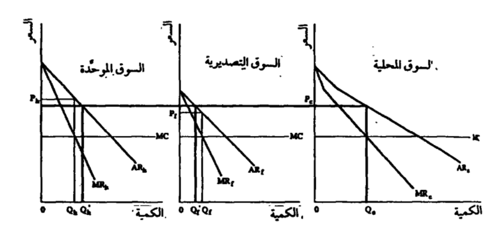
أما عندما لا تكون هناك مبيعات لمنتج مثيل في المسار العادي للتجارة في السوق المحلية للبلد المصدِّرة، أو عندما لا تسمح المبيعات بمقارنة مناسبة بسبب الوضع الخاص للسوق، فإنه ينبغي تحديد هامش الإغراق بالمقارنة مع. . . كلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافاً إليها كمية معقولة من التكاليف الإدارية وتكاليف البيع وسواهما من التكاليف، وكمية معقولة من الربح».

من السهل شرح الثغرات في الاختبارين بفضل بيان حالات يخرق فيها المصدِّرون هذا التعريف دون أن تكون غايتهم النهب.

فلنتأمل شركة تبيع في سوقين وتحاول تحقيق حد أعظمي لأرباحها بعيدة المدى. ولنفرض أن تكاليف الانتاج لديها ثابتة ولكنها تواجه ميلاً نحو الأسفل في منحنى الطلب في كل سوق. وضع هذه الشركة موصوف في الشكل (١٠-٢). حيث (MC) هو منحنى الكلفة الحدية للشركة؛ أما منحنى الطلب في سوقها المحلية فهو (AR_h)، ومنحنى الريع الحدي الموافق له فهو (MR_h). ومنحنى الطلب في سوقها التصديرية هو (AR_f)، ومنحنى الريع الحدي هو (MR_f). تحقق الشركة حداً أعظمياً من إجمالي أرباحها عندما تحقق مبيعاتها في كل سوق مساواة بين الريع الحدي من ذلك السوق والكلفة الحدية (الثابتة) للشركة. ولهذا سوف تعبيع كمية قدرها (OQ_h) في السوق المحلية بتحديد سعرها المحلي بـ(OP_h)، وسوف تبيع في السوق التصديرية كمية قدرها (OQ_h) بتحديد سعرها التصديري بـ(OP_f). الشركة ليست ناهبة. فالسعران (OP_h) و(OP_f) هما سعران يحققان ربحاً أعظمياً على المدى الطويل. ومع ذلك فإن الشركة تخرق النص الأول من قانون «الجات»، لأن سعرها التصديري أدنى من السعر الذي تطلبه عادة في سوقها المحلية(٩).

(٩) لا تستطيع شركة طلب سعرين مختلفين في سوقين ما لم يكن هناك حواجز تجارية بينهما. أما إذا كانت السلع تشحن بحرية من سوق إلى أخرى، فإنه يمكن شراء منتجات الشركة في السوق التصديرية وإعادة شحنها لبيعها في سوقها المحلية. هناك، بالطبع، بعض الحواجز، تتضمن تكاليف النقل والتعرفات. (في هذا المثال، تحمي التعرفات الشركة من نفسها عن طريق حماية سوقها المحلية من سلع الشركة ذاتها).

الشكل (١٠-٢): إغراق السوق من قبل شركة ذات قوة احتكاري



شرح الشكل (١٠-٢) :

للشركة تكاليف إنتاج ثابتة، ولهذا فإن منحنى الكلفة الحدية لديها هو (M_C) في كل قسم من أقسام الرسم البياني. وللشركة قوة احتكارية في كل سوق، ولهذا سوف تحقق ربحاً أعظمياً عند تحقق مبيعاتها مساواة بين الريع الحدي مع الكلفة الحدية. يمثل القسم الأيسر من الرسم البياني سوقها المحلية؛ ومنحنى الطلب فيها هو (AR_h)، ومنحنى الريع الحدي هو (MR_h)، وسوف تبيع الشركة (OQ_h) بسعر (OP_h). أما القسم الأوسط منه فيمثل سوق الشركة التصديري؛ ومنحنى الطلب فيها هو (AR_f) ومنحنى الريع الحدي هو (MR_f)، وسوف تبيع الشركة كمية قدرها(OQ_f) بسعر (OP_f). وبما أن (OP_f) أدنى من (OP_h) فإن الشركة سوف تتهم بالإغراق رغم أنها لا تصدر بخسارة لتقطع الطريق على المنافسين الأجانب. أما إذا اضطرت لأن تطلب السعر نفسه في السوقين فإنها سوف تتصرف بالأسلوب الموصوف في الجزء الأيمن من الرسم البياني. حيث المنحنى (AR_C) هو حاصل الجمع الأفقي لمنحنيي الطلب المحلي الأجنبي، في حين أن المنحنى (MRc) هو منحنى الريع الحدي الموافق له. وسوف تبيع الشركة كمية قدرها (OQ_C) وتطلب سعراً قدره (OP_C) [وسوف تبيع كمية قدرها (OQ'_h) في السوق المحلية و(QQ'_f) في السوق التصديرية]. السعر (OP_C) أدنى من السعر المحلي (OP_h) الذي يحقق ربحاً أعظمياً، ولكنه أعلى من السعر التصديري (OP_f) الذي يحقق ربحاً أعظمياً.

ماذا تفعل الشركة إن لم تستطع إغراق الأسواق بمنتجها؟ سوف تجمع منحنى الطلب المحلي ومنحنى الطلب الأجنبي لديها لكي تحصل على منحنى الطلب الموحَّد (AR_C) ومنحنى الريع الحدي الموافق له (MR_C). وسوف تبيع عندئذ كمية قدرها (OQ_C) وتطلب سعراً قدره (OP_C). نلاحظ أن (OP_C) أعلى من (OP_f) وأدنى من (OP_h). في هذا المثال يكون للقانون المضاد للإغراق أثر غريب هو إلحاق الضرر بزبائن الشركة الأجانب، ولكنه يساعد زبائنها المحليين.

لاختبار كلفة الانتاج عيبٌ مختلف. إنه يعاقب الشركات التي تتبع القانون الصحيح للتسعير قصير الأجل، عندما ينخفض الطلب مؤقتاً. فلنتأمل شركة لديها كلفة إنتاج عالية ثابتة كمثال نموذجي لشركات الفولاذ وغيرها من الشركات المنخرطة في صناعات ذات كثافة رأسمالية. عندما ينخفض الطلب بفضل الركود الاقتصادي، أو بسبب حوادث في صناعة الشركات ذاتها، ستغدو الشركة عاجزة عن تغطية كامل تكاليفها. إنها يجب ألا تتوقف عن الانتاج، على أية حال، إذا كانت تستطيع تغطية تكاليفها المتغيرة، وتبقى لديها ما يغطي بعض تكاليفها الثابتة. ولو كان عليها أن تتوقف كلياً، فإن عليها أن تغطي جميع تكاليفها الثابتة (عن طريق الاقتراض أو تصفية جميع حساباتها النقدية). أما إذا استمرت في العمل، حتى ولو بأسعار منخفضة، واستطاعت تغطية بعض تكاليفها الثابتة فإنها سوف تقلل خسائرها إلى الحد الأدنى. ومع ذلك، سوف تتهم بإغراق السوق لأن أسعار صادراتها ستكون أدنى من إجمال تكاليف الوحدة.

ولجعل الأمور أكثر سوءاً، فإنه غالباً ما يفسر قانون كلفة الانتاج تفسيراً جائراً. يفترض أن يكون لدى الشركات الأجنبية تكاليف ثابتة وهوامش ربح أعلى من الشركات المحلية. ومن ثم فإن قانون كلفة الانتاج يبالغ في تقييم الأسعار العادية للسوق المحلية للشركات الأجنبية ويجعل اتهامها بإغراق السوق أكثر احتمالاً. وهكذا أصبح القانون المضاد لإغراق الأسواق طريقاً شعبية للشركات المحلية لتحصل على حماية ضد منافسة الاستيراد.

تضمنت اتفاقية الجات الأصلية نصاً يحظر إعانات التصدير، وذلك للسبب الوارد في الفصل التاسع. فعندما تخفض تعرفاتها، فإنها مؤهلة لأن تتوقع من الحكومات عدم إلغاء التعرفات المتبقية، وهذا ما يكن أن تفعله عملية دعم الصادرات. فإذا كانت الولايات المتحدة تفرض تعرفة قدرها (١٠٪) على الفولاذ المستورد، ولكن البرازيل تقدم إعانة تصدير قدرها (١٠٪) لصناعة الفولاذ لديها، فإن الفولاذ البرازيلي سوف يدخل الولايات المتحدة بسعره التجاري الحر، وبالتالي لن تكون صناعة الفولاذ الأمريكية محمية. إن الاستخدام الواسع النطاق لدعم الصادرات يمكن أن ينسف إطار تحرير التجارة الذي توطد باتفاقية الجات، وبالتالي يؤدي إلى حرب تعرفية.

ومع ذلك تقوم بلدان عديدة بدعم صادراتها بطريقة غير مباشرة. والأمثلة المدرجة في الفصل التاسع تضمنت معدلات مخفضة على قروض التصدير، ومعاملة الأرباح الناجمة عن التصدير معادلة مفضلة فيما يتعلق بالضرائب، وإعانات نواتج مقدمة إلى صناعات التصدير (وبشكل نموذجي، على هيئة إعانات أجور، وحوافز استثمار). هذه الممارسات لم تخطر بموجب اتفاقية الجات، فانتشرت على نطاق واسع. فضلاً عن أن معظم الحكومات تستخدم الإعانات لتحقيق أهداف محلية - لمساعدة المجتمعات أو المناطق المتأثرة بالكساد، وتشجيع تكييف الصناعات المتدهورة وتحديثها، والاحتفاظ بالعمال العاطلين عن العمل، والتقليل من المخاطر البيئية، وتشجيع البحث والتنمية. إن الإعانات الأوربية التي أثارت شكاوى صناعة الفولاذ الأمريكية كانت جزءاً من خطة «أزمة» تبنتها الجماعة الأوربية لتحديث صناعة الفولاذ الأوربية. إنها لم تكن إعانات تصدير صريحة.

تبنت جولة طوكيو قانوناً جديداً لإعانات التصدير. فقد توسع نطاق خطر الجات على إعانات التصدير، وتحاول التعامل مع الإعانات المحلية التي لها نتائج مماثلة. تقول الجات إن مثل هذه الإعانات يمكن أن تضر بصناعة ما في بلدان أخرى وربما تلغي منافع الجات التي تعود على تلك البلدان. لا تمنع الحكومات من استخدام مثل هذه الإعانات، ولكنها ينبغي أن تتجنب النتائج العكسية التي تتعرض

لها البلدان الأخرى. فعندما تتضرر صناعات بلدان أخرى نتيجة الإعانات، يمكن لحكومات تلك البلدان أن تفرض رسوماً تعويضية حتى وإن لم تكن الإعانات إعانات تصديرية حسب التعريف الدقيق لها.

ما زالت إعانتان تصديريتان مسموح بهما حتى الآن، ولكنهما أصبحتا موضع جدل بشكل متزايد. الأولى هي أن الحكومات يمكنها تقديم إعانة لصادراتها من المنتجات الزراعية، ما لم تكن حصة هذه المنتجات في الصادرات أكثر من الحصة العادلة المقررة لمثل هذه المنتجات في الصادرات الدولية. إن تفسير هذه العبارة أثار نزاعاً مريراً بين الولايات المتحدة والجماعة الأوربية، سوف يبحث في الفصل التالي. والثانية هي أن بلداً نامية يمكن أن تدعم صادراتها من المصنوعات، ولكن عليها أن تخفض هذا الدعم أو تلغيه عندما يصبح «غير منسجم مع حاجات التنمية التنافسية». تدعي الولايات المتحدة أن بعض البلدان النامية قد تجاهلت هذاالطلب. ففرضت رسوماً تعويضية على الصادرات من الأرجنتين والبرازيل والمكسيك وبلدان نامية أخرى مدعية أن هذه البلدان قد تجاوزت الحاجة إلى استخدام إعانات التصدير.

إجراءات لفتح الأسواق الأجنبية :

مع تزايد تعرض الصناعات الأمريكية لمنافسة الاستيراد في سبعينات ومطلع ثمانينات القرن العشرين بدأ الائتلاف السياسي المحلي الداعم لعملية تحرير التجارة بالانهيار. واتخذت خطوات ثلاث لإقامة ائتلاف جديد بفضل اجتذاب الدعم من الصناعات الساعية لزيادة صادراتها. الخطوة الأولى، هي أن الولايات المتحدة تعهدت بالتفاوض على أحكام السياسة التجارية المتعلقة بالخدمات المشابهة لأحكام الجات المتعلقة بالسلع، ومن ثم بتحرير التجارة في الخدمات بالمساومة على الحواجز. والخطوة الثانية، هي أن الكونغرس ألح على أنه ينبغي للمفاوضات

التجارية المستقبلية أن تتحلل من الوعد الذي كان يقطع باستمرار لتحرير التجارة الزراعيـة. والخطوة الثـالثـة، هي أن الكونغـرس تبنَّى إجـراءآت تهـدف إلى فـتح الأسواق الأجنبية لصادرات الولايات المتحدة واستثماراتها. وسوف يجري تدقيق الخطوتين الأولى والثـانيـة في الفـصل التـالي عندمـا ندرس جـولة أورغـواي من المباحثات التجارية. سنتعرض للخطوة الثالثة هنا لأنها تمثل ابتعاداً مثيراً للجدل عن الممارسات التقليدية للسياسة التجارية.

خلافـاً للصناعـات المنافسـة للاستـيراد، لا تتـاح عـادة للمـصـدرين وسـائل الالتمـاس لتحرير الصناعة تحريراً نوعياً من الضرر الذي يلحق بها من الممارسات الأجنبية الجائرة. فعندما انخفضت مستويات التعرفات، أصبح المصدرون أكثر إدراكاً للممارسات الحكومية وممارسات العمل التي تقيد قدرتهم في الوصول إلى الأسواق الأجنبية، فسعوا لإيجاد سبل لإلغائها.

استجاب الكونغرس بقانون التجارة لعام ١٩٧٤م إلى مشـاعر القلق لدى المصدرين. إذ تبنَّى الفقرة (٣٠١) التي منحت الرئيس سلطة اتخاذ إجراءات انتقامية ضد البلدان الأجنبـية التي تقـيد صـادراتها الولايات المتحـدة بحواجـز لا تعرفـية وبممارسات عمل تقييدية. وعملياً فقد شجعت هذه الفقرة الرئيس على التصرف من جـانب واحـد بدلاً من استـخـدام أحكام الجـات والإجراءات المتبـعـة لتسـوية النزاعات التجارية. نظر أنصار الفقرة (٣٠١) إلى التهديد بالانتقام على أنه فتاحة كبيرة لعِلَبِ السياسـة التجارية يستخدمهـا الرئيس لفتح الأسـواق الأجنبية. أما منتقـدوها فقد نظروا إلى التـهـديد على أنه قـبر لأحكام القـانون الـدولي في شؤون السياسة التجارية. يمكن للولايات المتحدة أن تلعب دور الكلب فيوري (Fury) في ذيل الفأر في «أليس في بلاد العجائب (Alice in Wonderland)»، إذ قـال فيوري العـجوز الداهيـة: «سأكـون القـاضي. سأكـون المحلَّف. سأجـرب كل الأسـباب وأحكم عليكم بالموت».

إلاّ أن شيئاً لم يحدث - ليس فوراً. إذ تراكمت أمام الرئيس أكثر من مئة شكوى بموجب الفقرة (٣٠١) ولكن الرئيس لم يتخذ إجراءات انتقامية إلا في (١٠٪) من هذه الشكاوى. واستبعدت شكاوى أخرى أو تمت معالجتها بشكل غير رسمي عن طريق عقد اتفاقات مع الحكومات الأجنبية ذات العلاقة - وهي اتفاقات لم تكن دائماً لمصدري الولايات المتحدة، كما لم تراع دائماً.

ووفقاً لذلك تبنى الكونغرس منهجاً أشد في قانون التجارة لعام (١٩٨٨م) فقد أحكم الفقرة (٣٠١) وتبنى شرطاً جديداً عرف عموماً بسوبر (٣٠١) (Super 301) يطلب من الرئيس أن يتعرف على الممارسات الأجنبية المجحفة، دون انتظار الشركات الأمريكية كي تقدم شكاوى، وأن يتخذ إجراءات إنتقامية في حال عدم استجابة الحكومات الأجنبية استجابة كافية. وطرحت المادة الجديدة (سوبر ٣٠١) معياراً «موجهاً بالنتائج» للحكم على مدى تنفيذ الحكومات الأجنبية لوعودها لإنهاء ممارسة جائرة. ذلك المعيار يقيس نجاح الحكومات بتنفيذ وعودها بحجم صادرات الولايات المتحدة، وليس بأعمال الحكومة الأجنبية.

لم تجر متابعة سوى قلة من الحالات متابعة صارمة بموجب الفقرة (سوبر ٣٠١)، ثم انهارت هذه الفقرة عام (١٩٩٠م). ومع ذلك، ظلت المبادئ المتجسدة في هذه الفقرة، بما في ذلك المعيار «الموجة بالنتائج» تتمتع بدعم قوي في الكونغرس وحتى لدى بعض الاقتصاديين الذين يعدونها الطريقة الفعّالة الوحيدة للتعامل مع بعض إشكالات السياسة التجارية التي تواجه الولايات المتحدة وخصوصاً الحاجة إلى فتح السوق اليابانية.

لقد لعبت النزاعات التجارية مع اليابان دوراً بارزاً في تشكيل السياسة التجارية للولايات المتحدة، ذلك لأن اليابان تدير فوائض تجارية كبيرة، من جهة، ولأنه ينظر إليها على أنها «مختلفة» عن سواها من اقتصاديات السوق، من جهة ثانية.

في خمسينات وستينات القرن العشرين تركز اهتمام أجنبي على السياسة الصناعية اليابانية. فقد اتّهمت وزارة التجارة والصناعة الداخلية (MITI) باستهداف منتجات جديدة كي تصدرها اليابان، وبالتالي تساعد الشركات اليابانية على صناعتها. لا أحد ينكر أن وزارة التجارة والصناعة الداخلية حاولت توجيه التنمية الصناعية وأنها أولت اهتماماً خاصاً لاستخدام تقنيات جديدة. ولكن الوزارة هذه ارتكبت بعض الأخطاء الكبيرة، وربما كان تأثيرها مبالغاً به. فضلاً عن أن بعض جهودها كانت تهدف إلى التعويض عن العيوب الموجودة في الاقتصاد الياباني(١٠).

> تتلقى معظم شركات التكنولوجيا العالية اليابانية تمويلها من المصارف أو من هيئات مالية حكومية تنزع أن تكون محافظة جداً، بدلاً من الحصول على التمويل من أسواق الأسهم العادية. في الولايات المتحدة. . . يتنافس أصحاب رؤوس الأموال المضاربون فيما بينهم لتحويل التكنولوجيا [الجديدة] إلى منتجات جديدة، مرسلة إشارة إلى بقية الاقتصاد بأن هذا هو مجال المكافآت المحتملة. إن وزارة التجارة والصناعة الداخلية تلعب الدور نفسه في اليابان إذ ترسل إشارات إلى المصارف والهيئات من خلال «رؤاها» أي خططها، محرضة إياها على تحبيذ استثمارات معينة.
>
> كما أسيء فهم مشروعات (آر) و(دي) [R & D] التعاونية طبقاً لهذه النظرة. إن نظام التربية والتعليم الياباني مع ضمانات الاستخدام طيلة الحياة ينتج باحثين ليسوا مصقولين جيداً في خلفيتهم الفنية كالموظفين الأمريكان. . . إذ إن انتقال العاملين والفنيين بين الشركات والتبادل غير الرسمي الذي يعد نموذجاً بين المستخدمين في شركات التكنولوجيا العالية الأمريكية، لا يحدث في اليابان.

---

(١٠) مكتب الميزانية في الكونغرس، مفاوضات الجات وسياسة الولايات المتحدة التجارية، [واشنطن، دي. سي: (١٩٨٧)]، ص ٥٣ - ٥٥.

تعد عملية التلقيح التكنولوجي المتبادل هذه مركزية في تقدم الولايات المتحدة. ومن أجل تقليدها شجعت وزارة التجارة والصناعة المحلية اليابانية الشركات على الإسهام في البحث التعاوني.

ما زالت الإعانات الحكومية للصناعة اليابانية، سواء من خلال القروض أو عن طريق نظام الضرائب، صغيرة نسبياً. أما في أوربا والولايات المتحدة فإن برامج الإعانات أكبر بكثير. فضلاً عن أن القسم الأكبر من الإعانات اليابانية يذهب إلى الصناعات المتهاوية..

إن المهمة الرئيسة للاستهداف الياباني هي منع الأجانب من الوصول إلى السوق [المحلية] حتى تصل الصناعة المحلية النقطة التي لا تعود بحاجة هذا المستوى من الحماية. وحتى في هذه المسألة، ينبغي ألاَّ يُضخَّم دور الحكومة.

في سبعينات وثمانينات القرن العشرين وُجِّهَ اهتمام إلى السياسات والممارسات التي تقيد الوصول إلى الأسواق اليابانية الخاصة. ويعكس بعض هذه السياسات والممارسات الثقافية والدستورية بين اليابان والمجتمعات الصناعية الأخرى والتي تعوق الأجانب الذين يحاولون القيام بأعمال في اليابان. ويعكس بعضها ممارسات العمل والممارسات الرسمية التي تتسم بالتمييز ضد المستورات. إذ تطبق الحكومة والمؤسسات التجارية مواصفات ومعايير سلامة يراها الأجانب قاسية أكثر مما يلزم، كما أن السلع التي يجري فحصها في الخارج يعاد فحصها في اليابان. وبعض هذه المعايير تعد تافهة ومصممة بوضوح لإعاقة الأجانب. فقد قيل، على سبيل المثال، إن الثلج الياباني «مختلف» ويتطلب زحافات يابانية!! وأن على لاعبي البيسبول اليابانيين أن يستخدموا مضارب يابانية!! ولكن هناك أحكام وممارسات أخرى لها نتائج أكثر خطورة. وكانت الحكومة اليابانية بطيئة في تطبيق قانون الجات وتوسيع نطاقه على مشتريات الحكومة، كما أن الشركات اليابانية

تحبذ باستمرار الموردين المحليين، خصوصاً أولئك الذين ينتمون إلى كيريستاتهم الخاصة (Keirestu) - وهي أسر الشركات المندمجة اندماجاً وثيقاً والتي تنظم أنشطة العمل اليابانية.

ما زالت قضايا كهذه موضع بحث منذ سنين عديدة في المفاوضات الخاصة بقطاعات معينة بين واشنطن وطوكيو، وضمن الإطار الأعم لمبادرة العوائق البنيوية (SII)، حيث بدأت إدارة بوش المباحثات استجابة للضغط الذي مارسه الكونغرس عندما تبنى فقرة «سوبر ٣٠١». وكان التقدم بطيئاً، على أية حال، لأن الحكومة اليابانية ومجتمع الأعمال يعتقدان أن الاقتصاد الياباني يسير سيراً حسناً جداً، وهم غير راغبين في إحداث تغييرات لمجرد جعل حياة الأجانب أكثر يُسراً - خصوصاً أولئك الذين تعد اقتصادياتهم أقل نجاحاً.

خلاصة:

لقد حدثت تأرجحات طويلة في السياسات التجارية الوطنية. ففي الولايات المتحدة، ارتفعت التعرفات ارتفاعاً حاداً خلال العقود الثلاثة الأولى من القرن التاسع عشر، ثم هبطت خلال العقود الثلاثة التالية، ثم ارتفعت بانتظام منذ اندلاع الحرب الأهلية حتى عشية الحرب العالمية الأولى. وبالمقابل، تحركت بريطانيا العظمى بسرعة نحو التجارة الحرة خلال النصف الأول من القرن التاسع عشر، وهو نهج تم التعبير عنه بطريقة درامية بإلغاء قوانين الحنطة، ولم ينتكس نهج الحماية هذا إلى أن حصل الركود الاقتصادي في ثلاثينات القرن العشرين. وأسهمت فرنسا وألمانيا مساهمة متواضعة في التحرك نحو التجارة الحرة التي انطلقت من بريطانيا عن طريق المعاهدات التجارية التي تتضمن قانون «الدولة الأكثر رعاية»، ولكنهما رفعتا تعرفاتهما أثناء الربع الأخير من القرن عندما واجه المزارعون الفرنسيون والألمان منافسة استيراد وتضامنوا مع أصحاب المصانع في طلب الحماية.

ارتفعت التعرفات ارتفاعاً حاداً بعد الحرب العالمية الأولى على طرفي الأطلسي ووصلت التعرفات الأمريكية ذروتها عام (١٩٣٠م) بإقرار تعرفة هولي -

سموت. إضافة إلى أن بلداناً عديدة شرعت باستخدام نظام التحصيص وسواه من الضوابط لحماية اقتصادياتها من انتشار الركود. وبدأت عملية تحرير التجارة ثانية عندما طرحت إدارة روزفلت برنامج الاتفاقات التجارية. ولكن هذه العملية قوطعت بنشوب الحرب العالمية الثانية، ولكنها استؤنفت عام ١٩٤٧م بتوقيع الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة «الجات» وبالجولات الأولى من مفاوضات الجات. لقد أسفرت ضغوط أنصار حماية التجارة خلال خمسينات القرن العشرين في الولايات المتحدة عن تبطيء عملية تحرير التجارة، ولكنها استعادت زخمها مع تشكيل الجماعة الأوربية الاقتصادية، وبإقرار قانون التوسع التجاري، وجولة كيندي حول تخفيضات التعرفات. اتخذ تحرير التجارة في سبعينات القرن العشرين مساراً جديداً. ففي جولة طوكيو حاولت الحكومات تخفيض الحواجر اللا تعرفية جنباً إلى جنب مع التعرفات، وتم الاتفاق على قوانين سلوك تعالج مبيعات الحكومات ومشترياتها، والإعانات وإغراق الأسواق.

بيد أن ضغوط أنصار حماية التجارة تعاظمت بقوة في سبعينات القرن العشرين وازدادت كثافة في ثمانيات القرن العشرين عندما أخذ النمو الاقتصادي بالانحدار، وأخذت البطالة بالارتفاع. وبدأت نقابات العمال، والصناعات الكبرى في الولايات المتحدة تعاني من منافسة الاستيراد فشرعوا بالبحث عن حماية رغم تقديم إعانات ضبط التجارة وفرض القيود الكمية على المستوردات المصنَّعة بما فيها المنسوجات، والفولاذ، والسيارات. لقد كانت هذه القيود مكلفة للمستهلكين ولم تنجح دائماً في حل إشكالات الصناعات.

كما أسفر تنامي ضغوط أنصار حماية التجارة إلى مزيد من استخدام الرسوم المضادة لإغراق الأسواق والرسوم التعويضية، وإلى استخدام إجراءات فتح الأسواق بدلاً من إجراءات الجات التقليدية لتسوية النزاعات التجارية. ومن أبرز معالم هذا النهج المتطرف هو اختبار الفعالية «الموجَّه بالنتائج» المستخدم ضمن فقرة «سوبر ٣٠١».

أسئلة ومسائل :

(١) «مثله كمثل الحماس البريطاني للتجارة الحرة في القرن التاسع عشر، عكس الدعم الأمريكي لتحرير التجارة بعد الحرب العالمية الثانية إيمان أمريكا بسيادتها الصناعية وسعت إلى إدامة تلك الهيمنة عن طريق منع البلدان الأخرى من حماية أسواقها الوطنية، حيث يمكن تطور صناعاتها الخاصة. عندما فشلت هذه الاستيراتيجية. تخلت عنها أمريكا» علق على ذلك.

(٢) «يثير الانتاج المتعدد الجنسيات أسئلة حول الغاية الرئيسة من الحماية ومن الجهود المبذولة لتخفيض الحواجز التجارية للبلدان الأخرى. فهل على الولايات المتحدة أن تحاول فتح الأسواق اليابانية لأجهزة الاتصالات عن بعد والتي تبيعها شركة أمريكية ولكنها مصنعة في تايوان؟ وهل ينبغي أن تعارض فرض قيود على الواردات الأوربية من سيارات يابانية مصنوعة في الولايات المتحدة عندما تنافس هذه السيارات التي تصنعها الفروع الأوربية لشركة فورد وجنرال موتورز؟» علق على ذلك.

(٣) «يقال أحياناً إن هجرة صناعة السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة كانت لبيان أن القيود المفروضة على الواردات من السيارات اليابانية غير مجدية. والواقع أن القيود كانت ناجحة تماماً لأنها حفّزت تلك الهجرة» علق على ذلك.

(٤) إن تقديرات تكاليف الحماية المبينة في الجدول (١٠-٥) مبنية على صيغة جرى تكييفها من جدول وارد في الملاحظة (٢-١) من الفصل الثاني. لماذا ينبغي تكييفها؟ وما هي المعلومات التي تحتاجها لتغطيها تقديرات عددية؟.

(٥) «ينبغي أن تتركز إعانة ضبط التجارة على الشركات بدلاً من العمال. إذ ينبغي مساعدة الشركات التي تتضرر بمنافسة الاستيراد من أجل تحديث معاملها ومنتجاتها، وينبغي تشجيع شركات أخرى على فتح معامل في مجتمعات

فقدت فيها الوظائف بسبب منافسة الاستيراد. ربما يكون من الأفضل التفكير في إطار السياسة الإقليمية بدلاً من السياسة الصناعية» علق على ذلك.

(٦) عدل الشكل (١٠-٢) لإنتاج حالة تجعل فيها عملية التسعير الهادف إلى تحقيق ربح أعظمي، شركةً ما تطلب أسعاراً أعلى في سوقها التصديرية أكثر مما تطلب في سوقها المحلية.

(٧) أجر نقاشاً لصالح المعيار «الموجه بالنتائج» وضدَّهُ للحكم على مدى تنفيذ بلد ما وعدها بإلغاء الحواجز التجارية الخفية.

- ١١ -

مستقبل النظام التجاري

مـدخــل :

لقد طرحت أحداث سبعينات القرن العشرين وثمانيناته تهديدات وتحديات جديدة للنظام التجاري الذي أقيم في العقود التالية للحرب العالمية الثانية . درس بعضها في الفصل العاشر . فتحرير التجارة عرّض الصناعات الأقدم إلى منافسة جديدة الأمر الذي أسفر عن ظهور ضغوط وقائية في الولايات المتحدة والجماعة الأوربية ، أدى ذلك بدوره إلى استخدام حواجز تجارية لا تعرفية باستمرار وإلى فرض رسوم ضد إغراق الأسواق ورسوم تعويضية . كما خفضت الدعم السياسي للنظام التجاري الموجود ، خصوصاً في الولايات المتحدة . وهكذا نتج برنامج سياسة تجارية جديد ، مع التأكيد على فتح الأسواق الأجنبية عن طريق التهديد بالانتقام ، وبوعد تحرير التجارة الزراعية ، ووعد بتوسيع نطاق نظام السياسة التجارية ليشمل التجارة الدولية في الخدمات .

هنالك تغيرات كبرى أخرى حدثت في الاقتصاد العالمي طرحت مزيداً من التحديات . فالنمو السريع في الانتاج المتعدد الجنسيات أثار أسئلة حول أهداف ونتائج السياسات التجارية التقليدية . فعندما تصنع الشركات اليابانية السيارات في الولايات المتحدة ، فمن الذي تجري حمايته بالحواجز التجارية التي تقيد عدد السيارات المستوردة من اليابان؟ وكيف ينبغي للجماعة الأوربية أن تعامل السيارات اليابانية المصنّعة في الولايات المتحدة؟ - هل تعاملها كسيارات يابانية ، أم كسيارات

أمريكية؟ كيف يمكن للسيارات التجارية أن ترفد بشكل فعَّال التنمية الاقتصادية في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية؟ هل ينبغي أن تستمر البلدان النامية في اتباع استراتيجيات منطوية نحو الداخل تحمي بها أسواقها المحلية من المنافسة الأجنبية، أم عليهم أن يتحولوا إلى استراتيجيات منفتحة على العالم الخارجي، الأمر الذي يعرض صناعاتها إلى منافسة عالمية؟ وكيف ينبغي لبلدان أوربا الوسطى والشرقية بما في ذلك بلدان الاتحاد السوفياتي القديم أن تندمج في الاقتصاد العالمي؟ وما هو مدى سرعة اندماجها بالمجتمع الأوربي والتحامها به؟ وأي منها يتوقع أن تكون أعضاء في الجماعة الأوربية؟

إن تطور المجتمع الأوربي وتوقيع اتفاق التجارة الحرَّة لأمريكا الشمالية الذي ربط الولايات المتحدة بكندا وبالمكسيك قد أثار أيضاً مجموعة أخرى من الأسئلة. فهل تهدد الاتفاقات الإقليمية نظام الجات وتنذر بوجود منطقة تنافس وصراع بين الكتل التجارية؟ أم أن هذه الاتفاقات تعد وسيلة واعدة لتوسيع نطاق تحرير التجارة وتعميقها؟

هنالك قضايا أخرى تلوح في الأفق. ما هو مدى الشوط الذي ينبغي أن تقطعه البلدان لتناغِمَ سياساتها الاقتصادية لكي تجني ثمار تحرير التجارة وتتجنب الصراعات التجارية؟ فهل على اليابانيين أن يصبحون «مثلنا تماماً» عن طريق إنهاء الممارسات المتعلقة بالأعمال والتي تعد غير مشروعة في الولايات المتحدة أو أوربا؟ أم هل علينا أن نصبح نحن «مثلهم تماما» عن طريق تشكيل شراكة بين الحكومة والصناعة لتطوير تقنيات ومنتجات جديدة؟ هل علماء البيئة وأنصارها محقون في اتهام التجارة الدولية والاستثمار الدولي بأنهما يهددان بنسف المعايير البيئوية؟

القضايا :

من المستحيل تغطية كل هذه التساؤلات في فصل واحد حتى ولو كان لدينا إجابات واضحة عليها. ولكننا سنلامس معظمها أثناء دراستنا لقضايا واسعة أربع، هي:

* ما الذي يمكن توقعه من جولة أوروغواي إذا ما اكتملت أو عندما تنجز؟
* هل سترفد الكتل الإقليمية عملية تحرير التجارة العالمية أم هل ستعمل ضدها فتبطلها؟
* كيف يمكن للتجارة أن ترفد النمو الاقتصادي في البلدان النامية، وعملية التحول الاقتصادي في أوربا الوسطى والشرقية.
* أي الإشكالات ستبرز أكثر أهمية في برنامج السياسة التجارية بعيدة المدى للولايات المتحدة أو في برنامج السياسة التجارية العالمية.

جولة أوروغواي :

لدى تعاظم الضغوط الوقائية في ثمانينات القرن العشرين، وظهور إشكالات سياسية جديدة في المقدمة، شرعت الحكومات بالتخطيط لبدء جولة جديدة من المفاوضات التجارية ضمن إطار الجات. وكانوا يدركون أنهم لا يستطيعون إنهاءها لسنوات عديدة، ولكنهم اعتمدوا على المنهج نفسه لمنع الحالة من التدهور. وقد خدمت جولة طوكيو هذه الغاية. وبما أن الحكومات استطاعت أنْ تعد بأن الجولة سوف تعالج اهتمامات صناعاتهم، استطاعت هذه الحكومات أن ترجئ اتخاذ خطوات لتقييد منافسة الاستيراد أو فتح الأسواق الأجنبية.

كانت الولايات المتحدة الداعية الرئيسة لجولة جات جديدة، وكان لديها برنامج طموح. فقد سعت لتحرير التجارة الزراعية، وتطوير نظام سياسة تجارية للخدمات، وتحسين قوانين الجات فيما يتعلق بمشتريات الحكومات، وإغراق الأسواق، والحماية من الضرر، وتقوية وسائل الجات في تسوية النزاعات التجارية، وذلك لمواجهة نقد الكونغرس، وتجنب الحاجة إلى التصرف من طرف واحد بموجب الفقرة (٣٠١) من قانون التجارة لعام (١٩٧٤م).

انضمت استراليا وكندا وغيرهما من البلدان المصدرة الكبرى للمنتجات الزراعية إلى الولايات المتحدة في الرغبة في تحرير التجارة الزراعية؛ وشاركت

الولايات المتحدة في اعتراضاتها على السياسة الزراعية العامة التي تتبعها الجماعة الأوربية. أما اليابان فقد أرادت إيجاد سبل أفضل لمعالجة النزاعات لأنها كانت الهدف الرئيس للعوائق التصديرية الاختيارية (VERs) والحواجز التجارية المماثلة للبلدان الأخرى. ولكنها كانت معارضة لتحرير التجارة الزراعية لأنها تحمي مزارعيها حماية شديدة؛ إذ حظرت استيراد الأرز كلياً، وفرضت تعرفات عالية على القمح واللحم وسواهما من المنتجات الزراعية، على الرغم من أنها تعتمد اعتماداً كبيراً على الواردات من هذه المنتجات. كماكانت اليابان متخومة أيضاً من تحرير التجارة في الخدمات المالية، الأمر الذي سوف يضطرها لفتح أسواق طوكيو المالية إلى المصارف وشركات السندات المالية.

كان للبلدان النامية برنامج خاص بها. إذ كانوا يشكون، لأسباب وجيهة، أن جولات تخفيض التعرفات السابقة لم تول اهتماماً كافياً لحاجاتهم. والواقع، أن تلك الجولات قد «رفعت» النسب الحقيقية للحماية على بعض صادرات تلك البلدان، وخفضت التعرفات على العديد من المواد الخام تخفيضات أشد مما خفضت عن السلع المصنعة التي تستخدم تلك الخامات بما في ذلك المنسوجات وغيرها من السلع التي تصدرها البلدان النامية. كما كان لديهم أمل في إلغاء اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA). وعارضت هذه البلدان تحرير التجارة في الخدمات لأن المصارف الأجنبية وشركات التأمين الأجنبية سوف تأتي لتهيمن على أسواقها. فضلاً عن أنها عارضت الإجراءات الهادفة إلى حماية المخطوطات، والامتيازات، وغيرها من أشكال الملكية الذهنية. إذ خشي بعض هذه البلدان من أن تؤدي مثل هذه الإجراءات إلى حرمانها من اكتساب تقنيات جديدة، وخشي بعضها الآخر أن تخسر الأعمال المربحة - مثل طباعة الكتب، والأشرطة، وبرامج الحواسيب، وموضات المصممين.

جاءت أشد المقاومات للجولة الجديدة من الجماعة الأوربية التي كان لديها سببان للقلق. الأول، أنها كانت قد شرعت في إيحاد سوقها الداخلية الوحيدة، وأرادت أن تنجز هذه المهمة قبل فتح عمليات جديدة مع العالم الخارجي ومما عَزَّزَ

قلقها الاعتقاد بأن البلدان الأخرى تريد جولة جديدة للجات من أجل منع الجماعة الأوروبية من خلق ما يسمى بـ «أوربا القلعة» كما بنت سوقها المنفردة. أما السبب الثاني، فهو خشية الجماعة الأوربية، بحق، بأن سياستها الزراعية المشتركة كانت الهدف الرئيس لخطط الولايات المتحدة لتحرير التجارة الزراعية.

وبعد اجتماعات عديدة كُرِّست لتخطيط اجتماعات مستقبلية، تم التوصل إلى اتفاق عام (١٩٨٦م) في بونتاديل إيست (Punta del Este) في الأروغواي، على بدء جولة جديدة للجات، عرفت باسم «جولة الأرغواي». وعدت الحكومات ألا تتخذ إجراءات تجارية جديدة يمكن أن تعطل المفاوضات، وتبنت برنامجاً طموحاً. إذا كانت ستجرى تخفيضات جديدة على التعرفات، بما في ذلك تخفيضات على منتجات ذات أهمية خاصة للبلدان النامية، وتخفيضات تجريها الدول النامية بنفسها، وتحرير التجارة الزراعية، وإجراء تحسينات على قوانين الجات المتعلقة بإغراق الأسواق، والإعانات، والحماية من الضرر، وتصميم أساليب أفضل لفض النزاعات التجارية[1]. أما المساومات على الخدمات، فكانت ستجرى منفصلة مراعاة لقلق البرازيل والهند وغيرهما من البلدان النامية، التي كانت تخشى أن تضطر لتحرير التجارة في الخدمات للحصول على ما يريدون في تجارة السلع.

كان يفترض أن تنتهي جولة أورغواي بحلول نهاية عام (١٩٩٠م)، وتعهد الكونغرس أن يَعُدَّ الاتفاق صفقة واحدة بموجب مجريات «مسار سريع» التي تمنع الكونغرس من تغيير الاتفاق بطرق ربما تقلب الميزان الذي تحقق في المفاوضات. وباقتراب الوقت النهائي المحدد، توقفت الجولة، ووصلت إلى طريق مسدود بسبب الخلافات حول التجارة في المنتجات الزراعية. سعت واشنطن لإلغاء كل السياسات الزراعية المشوِّهة للتجارة - وهو موقف غير واقعي سوف يعارضه

---

(١) بما أن التعرفات المفروضة على كثير من السلع كانت بالفعل منخفضة، فقد وافقت الحكومات على دراسة خيار «الصفر - مقابل - الصفر»، الذي ربما يلغي التعرفات كلياً، ولكنها لم توافق سلفاً على إلغاء قيود التصدير الاختيارية (VERs) وغيرها من الحواجز اللا تعرفية. كما غطى البرنامج قضايا عديدة أخرى، بما فيها إجراءآت تتعلق بالتجارة وتؤثر على المستثمرين الأجانب، وإجراءآت لحماية الملكية الفردية.

المزارعون الأمريكيون؛ وكانت الجماعة الأوروبية راغبة في إجراء تغييرات في السياسة الزراعية المشتركة، لا أن تلغيها. كما أن اليابان رفضت إلغاء الحظر على واردات الأرز. استمرت المباحثات حول موضوعات اتفاق مبدئي لجعل فترة اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) أكثر من عشر سنوات. بيد أن المساومات الصعبة حول تخفيضات التعرفات لم تكن قد بدأت في حين كان كل واحد ينتظر انتهاء الطريق المسدود بشأن التجارة الزراعية.

تحرير التجارة الزراعية :

كانت النزاعات بشأن السياسات الزراعية، تتركز، قبل عشرين عاماً، حول الحواجز المفروضة على واردات المنتجات الزراعية للمناطق المعتدلة، أساساً - والإجراءات التي استخدمتها الولايات المتحدة والجماعة الأوروبية كانت لدعم الأسعار المحلية للحبوب واللحم ومنتجات الألبان وغيرها من السلع. كانت الولايات المتحدة تخشى أن تقوم السياسة الزراعية المشتركة للجماعة الأوروبية (CAP) بتخفيض حصة المزارعين الأمريكيين من الأسواق الأوروبية. لم تحل هذه النزاعات ومع ذلك أخذت نزاعات جديدة تجلب مزيداً من الانتباه. فأسعار المنتجات الزراعية العالية خلقت فائضاً ضخماً في أوربا، فاستخدمت الجماعة الأوربية إعانات التصدير لتبيع هذه المنتجات في الأسواق العالمية. وكان المزارعون الأمريكيون والأوروبيون ينافسون في أسواق غيرهما منافسة أشد مما ينافسون في أسواق بعضهما البعض وكانوا يستعيضون عن صادرات بلدان أخرى بصادرات من تلك الأسواق. ولتعقيد الأمور، أصبحت بلدان عديدة مستوردة للغذاء، كالهند، ذات اكتفاء ذاتي فيما يتعلق بالعديد من المنتجات الزراعية. هنالك قحطٌ في أفريقيا ولكن ليس هناك نقصٌ عالمي في الغذاء.

تنعكس نتائج سياسات الجماعة الأوربية بوضوح في الجدول (١١-١). لقد أصبحت الجماعة الأوربية ذات اكتفاء ذاتي فيما يتعلق بمعظم المنتجات الزراعية، ولديها فوائض كبيرة للتصدير من القمح والسلع العديدة الأخرى. ونرى أثر الإعانات التصديرية التي تقدمها الجماعة الأوربية في الجدول (١١-٢) الذي يتتبع تطور أسهم المصدرين الرئيسين من تجارة الحبوب العالمية.

لقد ارتفع نصيب الجماعة الأوروبية من متوسط (٨,٧٪) في الفترة من (١٩٧٨ - ١٩٨٣م) إلى متوسط (١٣,٧٪) في الفترة من (١٩٨٧ - ١٩٩١م). في حين هبط نصيب الولايات المتحدة هبوطاً حاداً من الفترة ما بين (١٩٧٨-١٩٨٣م) إلى الفترة (١٩٨٣-١٩٨٧م)، ولكنها انتعشت بعد ذلك عندما شرعت الولايات المتحدة بدعم صادراتها الخاصة من الحبوب. ومع ذلك كان نصيب الولايات المتحدة في الفترة ما بين (١٩٨٧-١٩٩١) أقل مما كان في الفترة ما بين (١٩٧٨-١٩٨٣). والواقع كان هبوط نصيب الولايات المتحدة خلال الفترة كلها موازياً تماماً لارتفاع نصيب الجماعة الأوربية.

الجدول (١١-١): الاكتفاء الذاتي للجماعة الأوربية فيما يتعلق بسلع زراعية مختارة (الانتاج كنسبة مئوية من الاستهلاك)

المنتـــج	١٩٦٨/٦٩	١٩٧٨/٧٩	١٩٨٨/٨٩
القمح	٠٩٤	١٠٨	١٢٣
الجاودار	١٠٠	١٠٨	١٠٦
الحنطة	٠٤٥	٠٦٠	٠٩٥
السكر	٠٨٢	١٢٤	١٢٤
الخضار	٠٩٨	٠٩٤	١٠٦
لحم البقر ولحم العجل	٠٩٠	١٠٠	١٠٤
دواجن	١٠١	١٠٥	١٠٥

المصدر: مارغريت كيلي (Margaret Kelly) وآن كيني ماك غيرك (Anne Kenny Mc Guirk) وغيرهما، قضايا وتطورات في السياسة التجارية الدولية [واشنطن، دي. سي. صندوق النقد الدولي، (١٩٩٢م)]؛ معطيات عام ١٩٦٨/ ٦٩ تغطي بلجيكا وفرنسا وإيطاليا وألمانيا ولوكسمبرغ والأراضي المنخفضة؛ ومعطيات عام ١٩٧٨/ ٧٩ تضيف الدنمارك وإيرلندا والمملكة المتحدة؛ ومعطيات عام ١٩٨٨/ ٨٩ تغطي جميع بلدان الجماعة الأوربية الاثنتي عشرة (أي: تلك المدرجة أعلاه مضافاً إليها اليونان والبرتغال وإسبانيا).

لقد تعمق الصراع على التجارة الزراعية لأنه نشأ من خلافات أساسية بين سياسة الولايات المتحدة الزراعية وسياسة أوربا الزراعية. إذ وضع كل منهما نصب عينيه «أسعاراً مستهدفة» من أجل تحديد الكميات التي بموجبها سوف يدعمون دخول مزارعيهم، ولكنهما كانتا تقدمان الدعم بطرق مختلفة.

ففي الولايات المتحدة يتلقى المزارعون «تعويضات عجز» (اقتصادي) عندما تكون أسعار القمح وغيره من الحبوب أدنى من أسعارهم المستهدفة. إن الحكومة لا تدعم أسعار السوق بشراء الحبوب، وهكذا فإنها لا تراكم الفوائض. وتجري المحافظة على بقاء كلفة البرنامج منخفضة بفضل فرض تخفيضات في الأرض المزروعة، والتي يطلب فيها من المزارعين أن يُبقوا جزءاً من أرضهم جانباً غير مزروعة[٢].

أما في أوربا، فإن الجماعة الأوربية تشتري القمح والحبوب الأخرى عندما تكون أسعار السوق لتلك المنتجات أدنى من الأسعار المستهدفة. وبما أن الأسعار المستهدفة وأسعار السوق في أوربا ما زالت أعلى من الأسعار العالمية، فقد استخدمت الجماعة الأوربية التعرفات (المعروفة بالرسوم المتحولة) لتحول دون انخفاض أسعار الجماعة الأوربية؛ إذ بدون فرض تلك التعرفات، ستجد الجماعة الأوربية نفسها تدعم الأسعار العالمية، وليس فقط الأسعار الأوربية. كما قامت الجماعة الأوربية بدعم الصادرات لتقييد حجم فوائضها، فارتفعت كلفة الميزانية

(٢) هناك أسلوب آخر من الدعم ما زال متوافراً. ذلك أن هيئة القروض السلعية (CCC) (Commodity Credit Corporation) تمنح قروضاً للمزارعين يسددونها نقداً أو عينياً. فعندما تكون أسعار السوق أدنى من الأسعار التي يستطيع بموجبها المزارعون أن يسددوا القروض عينياً، فإنهم يعيدون محصولهم إلى هيئة القروض السلعية. وفي السنوات الأخيرة جعلت الهيئة (CCC) أسعار تسديد القروض أدنى من أسعار السوق. في عام المحاصيل (١٩٩١)، مثلاً كان قد حدد السعر المستهدف بـ(٤) دولارات لبوشيل القمح، وكان متوسط سعر السوق (٢,٦١) دولاراً، وكان سعر التسديد (١,٩٥) دولاراً فقط لكل بوشيل. (كان يعوض الفرق بين الأسعار المستهدفة وأسعار السوق بدفع تعويضات عجز بلغ متوسطها (١,٢٨) دولاراً للبوشيل). ما زال نظام هذه الهيئة سارياً على منتجات عديدة أخرى مثل البذور الزيتية وبعض منتجات الألبان، أما أسعار لحم البقر والسكر فتدعم بالتعرفات والتحصيص.

لتلك المعونات بأكثر من (٦٥٪) خلال ثمانينات القرن العشرين بزيادة تربو على (١٠,٥) مليار دولار عام (١٩٩١م).

وبما أن الأسعار المستهدفة لدى الجماعة الأوربية ما زالت مرتفعة تماماً، فإن كلفة السياسة الزراعية المشتركة للجماعة ما زالت أعلى بكثير من كلفة البرنامج الأمريكي الموافق لها، ومعظم هذه الكلفة تحملها المستهلكون على هيئة أسعار أعلى.

يقارن الجدول (١١-٣) مستويات دعم دخول المزارعين في أوربا، واليابان، والولايات المتحدة باستخدام مقياس مشترك - كان ينبغي على المزارعين المدعومين بالإعانات أن يتلقوا هذه الإعانات للحفاظ على دخولهم ثابتة إذا ما ألغيت جميع أشكال الدعم الأخرى[٣].

الجدول (١١-٣): البرامج الزراعية مقدرة بدلالة مكافئات إعانات المنتجين (النسبة المئوية من مجمل الانتاج الزراعي)

المتوسطات

البلد	١٩٨٣ - ١٩٨٥	١٩٨٦ - ١٩٨٨	١٩٨٩	١٩٩٠
الجماعة الأوربية	٣٥	٤٨	٤١	٤٨
اليابان	٦٥	٧٥	٧١	٦٨
الولايات المتحدة	٢٥	٣٩	٢٩	٣٠

المصدر: نفسه كمصدر الجدول (١١-١).

(٣) كانت مكافئات الإعانات لعام (١٩٩٠م) أعلى في البلدان الأوربية الأخرى، وتراوحت بين (٤٦٪) و(٥٩٪) في النمسا والسويد على التتالي إلى (٢٧٪) في فنلندة، و(٧٧٪) في النرويج، و(٧٨٪) في سويسرا. ربما تكون هذه المستويات العالية من الدعم من أقسى القضايا السياسية التي تواجه البلدان المعنية عندما يشرعون في التفاوض من أجل الانضمام إلى الجماعة الأوربية.

أما الجدول (١١-٤) فيقسم تكاليف البرنامج الأوربي والبرنامج الأمريكي بين المستهلكين ودافعي الضرائب، ويبين كذلك التكاليف لقاء كل فرد. وكان نصيب المستهلكين الذي يدفعونه في أوربا ضعف ما يدفعه المستهلكون في أمريكا تقريباً، وكانت كلفة الفرد الواحد أكثر بمقدار الثلث.

الجدول (١١-٤): مجمل التحويلات إلى الزراعة (يقدر الإجمالي، وتقدر المكوِّنات بمليارات الدولارات، وتقدر الكلفة لقاء كل فرد بالدولارات)

البلد	مدفوع من قبل			
	الإجمالي	المستهلكون	دافعو الضرائب	الكلفة لقاء كل فرد
الجماعة الأوربية	١٣٣,٤	٨٥,١	٤٨,٣	٤٠٥
الولايات المتحدة	٧٤,١	٢٧,٩	٤٦,٢	٢٩٥

المصدر: نفسه كمصدر الجدول (١١-١)؛ اقتُطعت الرسوم المفروضة على المنتجات الزراعية من التكاليف إلى دافعي الضرائب.

لقد أقلقت الكلفة المتزايدة للسياسة الزراعية المشتركة الحكومات الأوربية لسنوات عديدة، فرحب بعضها بالمواجهة مع الولايات المتحدة بوصفها فرصة للتعامل مع مشكلة سوف تحتاج إلى اهتمام بدون جولة أوروغواي. بيد أن فرنسا وحفنة من بلدان الجماعة الأوربية عارضت أي تخفيض في مستوى الدعم وأي تغيير جوهري في الأسلوب. يتمتع المزارعون الفرنسيون بنفوذ أكبر بكثير مما يناسب عددهم. على أية حال، وافقت الجماعة الأوربية عام (١٩٩٢) مبدئياً على إصلاح سياستها الزراعية المشتركة بتخفيض الأسعار المستهدفة، والتحول إلى استخدام تعويضات العجز (الاقتصادي) وتخفيض مساحة الأراضي المزروعة بدلاً من دعم

الأسعار؛ ومهد هذا الاتفاق الطريق إلى عقد اتفاق مع الولايات المتحدة[٤]. قبلت الولايات المتحدة، بعد إسقاط مطالبتها بإلغاء كل السياسات الزراعية المشتركة للجماعة الأوربية، المقرونة بتخفيضات حجم صادرات الجماعة الأوربية المدعومة، وبالقيود ألتي فرضت على التكلفة المالية للإعانات. وبالمقابل، اتفقت الجماعة الأوربية مع الولايات المتحدة على إقناع بلدان أخرى بما فيها اليابان لتعديل سياساتها الزراعية - باستخدام التعرفات بدلاً من نظام التحصيص، وبتخفيض دعم الأسعار الزراعية.

وبتحطيم العقبات التي سدت الطريق أمام المفاوضات حول التجارة الزراعية، انطلقت بقية المفاوضات بحماس، بيد أن بعض القضايا ظلت بحاجة إلى حل مثل الخلافات حول تخفيض التعرفات، وإلغاء حواجز أخرى من طريق التجارة وتنقيح قوانين الجات. وما زال هناك عمل كثير لا بد من القيام به في إطار تحرير التجارة في مجال الخدمات.

تحرير التجارة في الخدمات:

عندما نفكر في التجارة الدولية، فإننا نركز عادة على التجارة في السلع. ولكن انظر إلى الجدول (١١-٥) حول تجارة الولايات المتحدة في الخدمات. ففي

(٤) لقد تأخر الاتفاق وكاد يخرج عن مساره بسبب المواجهة بشأن إعانات الجماعة الأوربية للبذور الزيتية إذ اكتشفت لجنتان من لجان الجات أن هذه الإعانات تتنافى مع قوانين الجات، ولكن مثل هذه الاكتشافات ليست ملزمة، ورفضت الجماعة الأوربية تخفيض الإعانات. على أية حال، هددت الولايات المتحدة في نوفمبر (تشرين ثاني) (١٩٩٢م) بفرض تعرفات انتقامية على الخمور البيضاء، وانتشر حديث عن «حرب تجارية» بين الولايات المتحدة وأوربا. أما بلدان الجماعة الأوربية الأخرى فقد أقنعت فرنسا بالموافقة على التوصل إلى حل توفيقي بشأن البذور الزيتية والقضايا الزراعية - التجارية الأكبر. (إن المصير النهائي لمثل هذا الحل يعتمد بالطبع على ما تسفر عنه جولة أوروغواي بوجه الإجمال. فإذا لم تكن نتائج الجولة جذابة فيما يتعلق ببلدان الجماعة الأوربية، فإن فرنسا ربما تقنعهم بالتنصل من الحل التوفيقي المتعلق بالتجارة الزراعية.

عام (١٩٩١م) كسبت الولايات المتحدة (١٥٢) مليار دولار من مبيعات الخدمات (غير خدمات رأس المال التي تكسب أسهماً وفوائد)؛ وهذه الكمية تساوي أكثر من ربع إجمالي ما حصلت عليه الولايات المتحدة من السلع والخدمات معاً. فضلاً عن أن التجارة في الخدمات قد نمت بسرعة أكثرمن نمو التجارة في السلع. إذ ارتفعت الدخول من التجارة في السلع بمقدار (٧٥٪) بين عامي (١٩٨١م) و(١٩٩١م)، بيد أن الدخول من التجارة في الخدمات ارتفعت بمقدار (٢٣٠٪) إضافة إلى أن الأرقام الواردة في الجدول (١١-٥) تقلل من أهمية الخدمات لأنها تتعامل فقط مع التجارة عبر الحدود. هنالك بعض الخدمات ينبغي تقديمها كلياً، في مصنع المشترين الخاص بهم أو في مكتبهم. ومن ثم، فإن صادرات الولايات المتحدة من هذه الخدمات ينبغي أن تقدمها الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية، أما الواردات فينبغي أن تقدمها الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية. الجدول (١١-٦) يبين هذه الأمور[٥].

(٥) إن الصفقات المبينة في الجدول (١١-٦) غير مشمولة في الجدول (١١-٥)، ولكن الدخل الذي تولد عنها سوف يظهر في النهاية كدفعات دخول استثمارية - الدخول المدفوعة إلى الشركات الأمريكية من قبل فروعها الأجنبية، وتلك التي دُفعت إلى الشركات الأجنبية من قبل فروعها الأمريكية. تبحث هذه الأمور في الفصل الثاني عشر الذي يشرح حساب ميزان المدفوعات، كما تَبيَّن في الجدول (١٩-١) من الفصل (١٩) الذي يتتبع تاريخ ميزان المدفوعات الأمريكي. إن الجدول (١١-٦) يستخدم معطيات عام (١٩٨٩م) لأن المعطيات الحديثة لا تعطي تفصيلات كثيرة كهذه. عندما تقدم شركات قليلة تقارير إحصائية إلى وزارة التجارة الأمريكية فإنها تجمع الأرقام بطريقة تحمي سرية التقارير الفردية. واتبع هذه الأسلوب في معطيات (١٩٩٠) لتجنب كشف مبيعات الشركات الكندية الفردية التي تبيع التأمين في الولايات المتحدة، ومبيعات بعض الشركات المنخرطة في تجارة التجزئة. ولكنه لم يتبع في معطيات عام (١٩٨٩م) لأن عدداً أكبر من الشركات كانت مشمولة.

الجدول (١١-٥)

تجارة الولايات المتحدة في الخدمات، (١٩٩١) [بمليارات الدولارات]

البـنـد	الدخول	المدفوعات
السفر والنقل :		
السفر	٤٨,٨	٣٧
أجور مسافرين	١٥,٦	١٠,٦
أجور شحن	٠٧,٢	١١,٩
خدمات موانئ	١٥,٣	١٠,٤
نقليات أخرى	٠١,١	٠٠,٩
ضرائب ورسوم رُخص :		
بين أعمال مندمجة	١٤	٢,٩
بين فرقاء آخرين	٣,٨	١,١
خدمات خاصة أخرى :		
بين أعمال مندمجة	١٤,٦	٩,٦
بين فرقاء آخرين	٣١,٨	١٥,٦
ثقافة	٥,٧	٠,٧
تمويل وتأمين	٦,٨	٥,١
اتصالات عن بعد	٢,٨	٥,٦
خدمات أعمال، ومهنية، وفنية	١٠,٤	٢,٦
جميع الخدمات الأخرى	٦,١	١,٦
المجموع	١٥٢,٢	١٠٠

المصدر : وزارة التجارة للولايات المتحدة، «مسح العمل الحالي»، أيلول (سبتمبر)، ١٩٩٢؛ إن المعادلات التجارية بين الأعمال المندمجة هي مدفوعات عبر الحدود فقط، وليس إجمالي مبيعات الخدمات للأعمال المعنية.

إن الحواجز التجارية المتعلقة بالخدمات تختلف عن الحواجز التجارية المتعلقة بالسلع. إذ قليل من الخدمات تلك التي تخضع لنظام التحصيص أو التعرفات. إنها تخضع، بدلاً من ذلك، إلى قيود متنوعة متأصلة بعمق في التشريعات المحلية.

إن الحوجز التجارية المتعلقة بالخدمات تختلف عن الحواجز التجارية المتعلقة بالسلع. إذ قليل من الخدمات تلك التي تخضع لنظام التحصيص أو للتعرفات. إنها تخضع، بدلاً من ذلك، إلى قيود متنوعة متأصلة بعمق في التشريعات المحلية. فبعض هذه القيود هو تحريمات مباشرة؛ فالسفن الأجنبية محظور عليها نقل حمولات من ميناء أمريكي إلى ميناء أمريكي آخر، كما ينبغي للسفن الأمريكية أن تحمل السلع المباعة من قبل الحكومة الأمريكية أو التي تقدمها إعانات. والمصارف الأجنبية والمؤسسات المالية الأجنبية الأخرى لا يسمح لها بفتح فروع لها في بعض البلدان أو الانخراط في خطوط عمل معينة. وشركات التأمين الأجنبية لا يسمح لها ببيع سندات تأمين لمواطني البلدان الأخرى. كما أنه لا يسمح للمهندسين والمحامين والمحاسبين وسواهم من المهنيين ببيع خدماتهم في البلدان الأجنبية، ولا حتى للفروع المحلية لشركات بلدانهم الخاصة. هنالك خدمات عديدة محكمة التنظيم. فالنقل الجوي الدولي، مثلاً، محكوم بشبكة من الاتفاقات الثنائية. فالخطوط الجوية لبلد ما تستطيع استخدام الموانئ الجوية لبلد آخر فقط إذا كانت الخطوط الجوية لتلك البلد قد منحت حقوقاً مماثلة؛ كما أن أجور الطيران، وعدد الرحلات مضبوطة بإحكام، فلا يسمح للخطوط الجوية الأجنبية أن تنقل ركاباً بين أمكنة محلية.

وبما أن الحواجز المتعلقة بتجارة الخدمات تتخذ أشكالاً عديدة جداً، فإن تحرير التجارة في الخدمات لا يمكن أن يتم بالتقنيات ذاتها التي تستخدم في تحرير التجارة السلعية. فالمشكلة أكثر تعقيداً لأن بعض البلدان لديها حواجز أكثر من سواها. والواقع أن الولايات المتحدة التي تسعى لبيع مزيد من الخدمات وتؤيد، بالتالي تحرير التجارة الخدمية لديها قيود على هذه التجارة أقل مما لدى معظم البلدان الأخرى. لذلك من الصعب تحديد التبادلية، والأصعب من ذلك التوصل إليها.

الجدول (١١ -٦) : مبيعات الخدمات من قبل الفروع الأجنبية لشركات أمريكية، والفروع الأمريكية لشركات أجنبية، (١٩٨٩م) [بمليارات الدولارات]

صناعة الفرع	من قبل فروع أجنبية لشركات أمريكية	من قبل فروع أمريكية لشركات أجنبية
بترول	٦	٢,٣
تصنيع	١٣,٣	٧,٩
تجارة بالجملة وبالمفرق	١٥	٣,٤
تمويل باستثناء الأعمال المصرفية	٨,٩	٤,٦
تأمين	١٨,٢	٣٢,٦
عقارات	١,١	١١,٣
حواسيب ومعالجة معطيات	٥,٦	١,٦
صور متحركة وأشرطة تلفزيون	٣,٦	٣,٦
هندسة وإدارة	٧,٤	٣,٢
نقل	٣,٧	٦,٥
قطاعات خدمية أخرى	١٢,٨	١٢,٦
سوى ذلك[أ]	٣,٦	٤,٤
المجموع	٩٩,٢	٩٤,٢

المصدر : مصدر الجدول (١١-٥) نفسة. لا يؤدي التفصيل إلى زيادة المجموع بسبب التدوير.

(أ) تتضمن الزراعة، والمناجم، والإنشاءات، والاتصالات، والمنافع العامة.

وأخيراً، كانت بعض البلدان تريد استثناء قطاعات معينة من المفاوضات. فالولايات المتحدة، مثلاً، سعت لاستثناء الخدمات البحرية من أجل إبعاد المراكب الأجنبية عن التجارة الساحلية للولايات المتحدة[٦].

لقد أنتجت جولة أوروغواي اتفاقية حول الخدمات مؤلفة من جزأين. جزء يعالج المبادئ الرئيسة، والآخر يحتوي على التزامات بقطاع - مقابل - قطاع تغطي التجارة في الخدمات المالية، والاتصالات عن بعد، والسفر الجوي، وبعض الخدمات المهنية التي يقدمها أفراد. يجسد الاتفاق الأساسي ثلاثة مبادئ. الأول هو قانون «الدولة الأكثر رعاية» الهادف إلى تجنب التعرفة بين الشركاء التجاريين (ولكنه ينطبق فقط على البلدان التي تصادق على اتفاقية الخدمات، وليس على جميع بلدان الجات). أما المبدآن الثاني والثالث فهما يعكسان الطبيعة الخاصة لخدمات عديدة لا يمكن شحنها عبر الحدود، ولكن يجب تقديمها محلياً في البلدان المستوردة. وتضمن الاتفاق «حق التأسيس» و«مبدأ المعاملة القومية». وهذان البندان معاً يجددان حق الشركة الأجنبية أو الفرد الأجنبي أن ينشيء عملاً بالشروط ذاتها التي ينشيء بموجبها المقيم عملاً، دون أن يتعرض للتمييز بموجب قوانين البلد المضيفة وأنظمتها أو أن يعامل من قبل محاكمها معاملة مختلفة.

---

(٦) إن عملية تحرير التجارة في الخدمات المصرفية معقدة أيضاً بسبب الحاجة إلى التأكد من أن البلدان المساهمة سوف تلتزم بالدليل الدولي المتعلق بالمراقبة المصرفية. ففي عام (١٩٧٥م) دخلت البلدان الصناعية الكبرى، العاملة برعاية «مصرف التسويات الدولية (BIS) [the Bank for International Settlement] في «اتفاقية» حول الإشراف المصرفي، والتي تخضع المصارف المنخرطة في نشاط دولي لإشراف قائم على أساس مُوحَّد؛ فالبلد التي يوجد فيها المكتب الرئيس للمصرف تعد مسؤولة عن تدقيق أنشطة المصرف الدولية. وقد أحكمت هذه الاتفاقية عام (١٩٩٢م) بعد فشل بنك التسليف والتجارة العالمي (BCCI) الذي كان مكتبه الرئيس في لوكسمبرغ وكان يقوم بكثير من أعماله في لندن وجزر سيمان (Cayman). إذ انخرط المصرف بعمليات احتيال كبيرة لتغطية خسائره، وتجنب الكشف بفضل استغلاله لفجوات في شبكة الإسراف. فضلاً عن أن البلدان الكبرى قد اتفقت على معيار مشترك لقياس كفاءة رأس مال المصرف.

وهناك اتفاقية منفصلة تتعامل مع حماية الملكية الفكرية. إنها توسع نطاق حماية الامتيازات والمخطوطات بما في ذلك حماية حق الامتياز فيما يتعلق بالشرائح الحاسوبية وحماية المخطوطات فيما يتعلق بالبرامج الحاسوبية، وتحظر استخدام أسماء ماركات شهيرة دون تخويل بذلك.

سوف يعتمد النجاح النهائي لهذه الاتفاقات الجديدة على عدد البلدان التي تصادق عليها ومن ثم تتخذ خطوات لتمرير أنظمتها الخاصة. ولسوء الحظ هناك بعض البلدان سوف لا تصادق عليها.

تسوية النزاعات التجارية :

إن تعهدات الحكومات ضمن الچات ملزمة شرعياً. فكيف تفرض؟ عندما تتصرف حكومة بطرق تبدو خرقاً لتعهداتها، يمكن للحكومات الأخرى أن تطلب تعيين هيئة الچات للتحقيق في الأمر وإصدار توصيات بشأنه. تقدم الهيئة تقريرها إلى مجلس الچات، الذي يتبنى عادة توصياتها. ولكن لا بد للحكومة المتهمة أن توافق على تشكيل الهيئة وعلى توصياتها، حتى وإن أوصت باتخاذ إجراءات انتقامية ضد الحكومة المتهمة. هذه هي حكاية الكلب فيوري (Fury) والفأر المقلوب رأساً على عقب. إذ تختار الحكومة المتهمة القاضي والمحلفين، وتستطيع استخدام النقض ضد قراراتهم. فضلاً عن أن الإجراءات يمكن أن تستغرق سنوات.

يعد قرار الكونغرس في الولايات المتحدة بتبني الفقرة (٣٠١) انعكاساً لعدم الرضا عن منهج الچات في فض النزاعات التجارية، كما أسهم في إقناع الحكومات الأخرى بالحاجة إلى الإصلاح. إذ إنَّ الچات خير من ترك الأمور في يدي الولايات المتحدة. فتبنت الچات عام (١٩٨٩م) إجراءات جديدة، بانتظار إنجاز جولة أوروغواي وإجراء إصلاحات أكثر دقة. قيدت هذه الإجراءات قدرة الحكومة المتهمة على سد الطريق أمام تشكيل الهيئة، ولكنها لم تقيد قدرتها على تعطيل الإجراءات الانتقامية ضدها. أما جولة أوروغواي فقد ذهبت إلى أبعد من ذلك إذ قيدت قدرة الحكومة المتهمة على منع الانتقام منها. كما أنجزت مسودة ميثاق لمنظمة

التجارة المتعددة الأطراف [Multilateral Trade Organization (MTO)] لكي تدير الجات بطريقة أكثر فعالية.

المنهج الإقليمي لتحرير التجارة:

لقد ورد ذكر الجماعة الأوربية مراراً وتكراراً في هذا الفصل والفصول السابقة له، كما ودر ذكر ترتيب إقليمي ثان هو اتفاقية التجارة الحرّة لأمريكا الشمالية في بداية هذا الفصل. وهناك ترتيبات إقليمية أخرى في طريق التشكل أو البحث في أمريكا اللاتينية وآسيا، كما يمكن انضمام مزيد من البلدان إلى الجماعة الأوربية قبل نهاية العقد.

لماذا تشكل البلدان ترتيبات إقليمية؟ كيف تؤثر تلك الترتيبات على الخارجين عنها؟ هل تتجه نحو كتل تجارية دولية؟ هل سيساعد ذلك النوع من العالم على تحرير التجارة الدولية أم سيعيقها؟ لدى علماء الاقتصاد إجابات عن بعض هذه الأسئلة، ولكن بعضها الآخر ما زال موضع جدل حار.

نظرية الاتحادات الجمركية:

تعد الجماعة الأوربية اتحاداً جمركياً كامل البنيان. إذ ليس بين أعضائها أية حواجز تجارية، وكل بلدانها تفرض تعرفة خارجية مشتركة على التجارة مع البلدان الأخرى؛ ويتكلمون بصوت واحد في مفاوضات الجات.

إن الاتحادات الجمركية معقدة من الناحية التحليلية لأنه يمكن دراستها من وجهات نظر مختلفة - من موقف كل عضو على انفراد، ومن وجهة نظر العضوية الجماعية، ومن وجهة نظر البلدان الخارجية، ومن زاوية العالم كله. تعد الاتحادات الجمركية هامة تاريخياً وسياسياً لأنها لعبت أدواراً جوهرية في تشكل الدول القومية وتعزيزها، بما في ذلك الولايات المتحدة. فدستور الولايات المتحدة قد أقام اتحاداً جمركياً بتخويل الكونغرس صلاحية «تنظيم التجارة مع الأمم الأجنبية، وبين الولايات العديدة» وحرم الولايات من «فرض أية ضريبة أو رسوم على الواردات أو

الصادرات . . .»[٧] استخدم بسمارك (Bismark) اتحاداً جمركياً يدعى زولڤرين (Zollverein) ليخضع الدويلات الألمانية الصغيرة للسيادة البروسية. ومعاهدة روما التي أنشأت الجماعة الأوربية الاقتصادية قد نُظر إليها على أنها الخطوة الأولى نحو توحيد أوربا اقتصادياً وسياسياً. وفي كل من هذه الأمثلة كان الاتحاد الجمركي وسيلة لغاية أكبر، وكان لها، أيضاً، نتائج اقتصادية هامة.

كان يعقوب ڤاينر (Jacob Viner)، العالم الاقتصادي الأمريكي، أول من حلل الاتحادات الجمركية تحليلاً دقيقاً، وحدد طريقتين يمكن للاتحاد الجمركي أن يؤثر بموجبها على الأنماط التجارية وتوزيع الموارد[٨].

«سيكون هناك سلع . . . سيقوم أحد أعضاء الاتحاد الجمركي الآن باستيرادها حديثاً من العضو الآخر، مع أنه لم يكن سابقاً يستورد شيئاً إطلاقاً لأن سعر المنتج المحلي المدعوم كان أدنى من السعر في أي مصدر أجنبي مضافاً إليه الرسوم. يعد هذا الانتقال في موضع الانتاج بين بلدين انتقالاً من نقطة عالية التكلفة إلى نقطة أقل تكلفة، وهو انتقال يحبذه التاجر الحر ويؤيده، باعتباره خطوة في الاتجاه الصحيح على الأقل، حتى وإن حولت التجارة العالمية الإنتاج إلى مصدر ما زالت تكاليفه أقل.

---

(٧) أشار جاكسون في محكمة العدل العليا، في هود مقابل دوموند (Hood Vs Du Mond) [٣٣٦ الولايات المتحدة ٥٢٥، ١٩٤٩]، إلى أن «الغاية الوحيدة التي من أجلها بادرت فرجينيا بالحركة التي أدت في النهاية إلى إنتاج الدستور، كانت أخذ تجارة الولايات المتحدة بعين الاعتبار؛ ولتفحص الأوضاع ذات العلاقة وتجارة الولايات المعنية؛ وللنظر في حقيقة أن وجود نظام منسجم في علاقاتها التجارية ضروري لمصالحها المشتركة ولإنسجامها الدائم، ومن أجل تلك الغاية عينت الجمعية العمومية لفرجينيا في كانون ثاني (يناير) عام ١٧٨٦ مندوبين واقترحت عقد لقاءات بينهم وبين مندوبين من ولايات أخرى. . . إن رغبة الآباء والأجداد لتوحيد أنظمة التجارة الخارجية والداخلية توحيداً فيدرالياً تناقض نزعتهم الغيورة إلى الاحتفاظ بالسيادة على شؤونهم الداخلية. ليست هناك سلطة فيدرالية أخرى يفترض أن تكون ضرورية جداً على صعيد عالمي، وليست هناك سلطة ولاية أخرى قد تم التخلي عنها فوراً».

(٨) يعقوب فاينر، «قضية الاتحادات الجمركية»، (نيويورك، منحة كارنيجي للسلام العالمي، ١٩٥٠م) ص٤٣.

وسوف تكون هناك سلع أخرى سيستوردها الآن وحديثاً أحد أعضاء الاتحاد الجمركي من عضو آخر، في حين كان يستوردها قبل إقامة الاتحاد الجمركي بينهما من بلد ثالثة لأن تلك البلد كانت المصدر الأرخص الممكن لتزويد هذه السلع حتى بعد دفع رسوم عليها. فانتقال موضع الانتاج الآن ليس انتقالاً بين بلدين عضوين ولكن بين بلد ثالثة أقل كلفة والبلد الأخرى الأعلى كلفة والعضو في الاتحاد الجمركي. وهذا الانتقال هو من النوع الذي يحبذه دعاة الحماية التجارية، ولكنه ليس من النوع الذي يوافق عليه التاجر الحر الذي يفهم منطق عقيدته الخاصة.

أطلق ڤاينر على النتيجة الأولى اسم «إحداث التجارة» وأطلق على الثانية اسم «التنوع التجاري». وقال: عندما تسود النتيجة الأولى «إحداث التجارة» يرفع الاتحاد الجمركي رفاه أعضائه جماعياً ويرفع الرفاه العالمي، أيضاً. ربما يعاني أحد الأعضاء من خساره رفاه، ولكن الكسب الذي يحققه الأعضاء الآخرون يفوق تلك الخسارة. أما البلدان الخارجية فينبغي أن تعاني من خسارات في الرفاه، ولكن الكسب الذي يحققه الاتحاد سوف يفوق تلك الخسارات. وعندما تسود النتيجة الثانية («التنوع التجاري») فإن الاتحاد ربما يخفض رفاه أعضائه جماعياً وكذلك رفاه العالم بأكمله.

لقد اهتم كثيرمن الأدب المكتوب حول الاتحادات الجمركية والذي ظهر في فجر إسهام ڤاينر بتصحيح عيوب ثلاثة. لم يُبين ڤاينر كيف يوازن «إحداث التجارة» «بالتنوع التجاري». فضلاً عن أن الفرق بينهما يميل إلى الانهيار عندما نسقط افتراضاً متضمناً في مناقشته هو أن كل السلع يجري إنتاجها بموجب نظام غلة الحجم الثابتة. وأخيراً لم يحسب تحليله حساباً لنتائج الاستهلاك التي لعبت دوراً كبيراً جداً في تحليلنا للتعرفات. يمكن شرح الخطوط الرئيسة للتحليل المعدَّل بالعودة إلى الحالة المدروسة سابقاً. فلننظر الآن إلى الاتحاد الجمركي بين بريطانيا والبرتغال مركزين على التجارة في النبيذ.

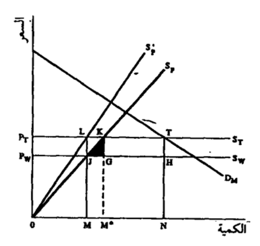
يبين الشكل (١١-١) وضعاً يسفر فيه الاتحاد عن«التنوع التجاري». إن منحنى الطلب البريطاني على واردات النبيذ هو (D_M). [لنتذكر أن هذا النوع من

المنحنيات يُعيّن الفروق بين الطلب المحلي والعرض المحلي، ولهذا فإن الحركة النازلة على امتداد (D_M) تتضمن زيادة في الاستهلاك، الأمر الذي يؤدي إلى رفع فائض المستهلك؛ وانخفاضاً في الانتاج، ويؤدي كذلك إلى تخفيض فائض المنتج]. أما منحنى العرض فيما يتعلق بالنبيذ الأتي من البرتغال فهو (S_P)، ومنحنى العرض فيما يتعلق بالواردات من بقية العالم (ROW) [Rest of the World] فهو (S_W). قبل تشكيل الاتحاد الجمركي، كانت بريطانيا تفرض تعرفة بنسبة (P_TP_W/ OP_W). إنها تزيح منحنى العرض للواردات من البرتغال إلى (S_P´) وتزيح منحنى العرض للواردات من بقية العالم (ROW) إلى (S_T). ومن ثم يكون السعر في بريطانيا (OP_T)، ويكون إجمالي الواردات (ON)، والواردات من البرتغال (OM). ويكون ريع التعرفة البريطانية (P_WHTP_T).

عندما تقيم بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً، يدخل النبيذ البرتغالي مُعفىً من الرسوم. لذلك يغدو (S_P) منحنى العرض ذا العلاقة لأن المنتجين البرتغاليين يقبضون ثمن النبيذ في بريطانيا بدلاً من السعر البريطاني ناقصاً التعرفة. وإذا ما تبنى الاتحاد التعرفة البريطانية على واردات النبيذ، فإن منحنى العرض المتعلق بالواردات من بقية العالم (ROW) يبقى في (S_T). إذن في هذه الحالة الخاصة لا يتغير سعر النبيذ في بريطانيا، وبالتالي لا يتغير الاستهلاك المحلي ولا الانتاج المحلي. ويظل إجمالي الواردات ثابتاً. بيد أن الواردات من البرتغال ترتفع إلى (OM*) مزيحة كمية مساوية لها من بقية العالم (ROW). وأخيراً ينخفض ريع التعرفة البريطانية بمقدار (P_WGKP_T).

لماذا تمثل هذه النتائج «التنويع التجاري»؟ يمكن تقدير المصدر للواردات الزائدة من البرتغال بالمنطقة الموجودة تحت منحنى العرض البرتغالي، وهي (MJKM*). أما تكلفة المصدر للواردات التي تزيحها فهي المنطقة الموافقة والواقعة تحت منحنى العرض من بقية العالم (ROW)، وهي (MJGM*) والتي هي أقل من كلفة الواردات الزائدة من البرتغال بمقدار (JKG). إن الاتحاد الجمركي يحول الطلب من مصدر منخفض الكلفة إلى مصدر عالي الكلفة.

الشكل (١١-١): تنوع التجارة في اتحاد جمركي



الشكل (١١-١):

منحنى الطلب البريطاني على واردات النبيذ هو (D_M)؛ ومنحنى العرض فيما يتعلق بالنبيذ من البرتغال هو (S_P)، ومنحنى العرض من بقية العالم (ROW) هو (S_W). معدل التعرفة البريطانية هي (P_TP_W/OP_W) وتزيح منحنى العرض البرتغالي إلى (S_P') ومنحنى العرض المتعلق بـ(ROW) إلى (S_T). السعر في بريطانيا هو (OP_T) والواردات الإجمالية (ON) والواردات من البرتغال (OM). تجمع بريطانيا من ريع التعرفة ما قدره (P_WHTP_T)، وعلى الواردات من البرتغال ما قدره (P_WJLP_T)، وعلى الواردات من بقية العالم (ROW) (JHTL). تشكل بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً ويتبنيان التعرفة البريطانية على النبيذ. وبالتالي يصبح (S_P) منحنى العرض ذا العلاقة للنبيذ الآتي من البرتغال. وبما أن السعر لا يتغير في بريطانيا فإن إجمالي الواردات يظل (OM) بيد أن الواردات من البرتغال ترتفع من (OM) إلى (OM*) مزيحة كمية مساوية من الواردات من بقية العالم. وينخفض ريع بريطانيا من التعرفة بمقدار (P_WGKP_T) لأن بريطانيا تجمع فقط (GHTK) على الواردات من (ROW). وكلفة المنشأ للواردات الزائدة من البرتغال هي (MJKM*). وكلفة المنشأ للواردات التي تزيحها هي (MJGM*) والتي هي أقل بمقدار (JKG). يعد تخفيض عائد التعرفة خسارة رفاهية لبريطانية، وتعد الزيادة في فائض المنتج البرتغالي (P_WJKP_T) كسباً رفاهياً للبرتغال، و(JKG) هي خسارة الرفاه للاتحاد. لا توجد تغييرات في فائض المستهلك أو فائض المنتج في (ROW) وبالتالي لا يتغير رفاهها.

فضلاً عن أنه في مثل هذه الحالة الخاصة، تقدِّرُ الزيادة في إجمالي كلفة المنشأ خسارة الرفاه فيما يتعلق بالعالم بوجه عام. وفيما يلي نتائج الرفاه المختلفة:

(١) : بما أن الاستهلاك والانتاج ثابتان في بريطانيا، فلا يوجد أي تغيير في فائض المستهلك أو فائض المنتج. ولكن ريع التعرفة ينخفض بمقدار (P_WGKP_T). وهذا يقيس خسارة الرفاه لبريطانيا.

(٢) : هنالك زيادة في فائض المنتج البرتغالي بسبب الزيادة في الصادرات إلى بريطانيا والسعر الذي يدفع للمورِّدين البرتغاليين. إنه (P_WJKP_T) ويقيس كسب الرفاه للبرتغال.

(٣) : إن النتيجة الرفاهية على الأعضاء جماعياً هي مجموع النتائج الواقعة على كل عضو في الاتحاد الجمركي. وهي بالتالي كسب البرتغال ناقصاً خسارة بريطانيا والتي تبلغ خسارة قدرها (JKG).

(٤) : و بما أن السعر العالمي للنبيذ ثابت في هذه الحالة الخاصة فلا تكون هناك تغييرات في فائض المستهلك أو فائض المنتج في الـ (ROW) وليس هناك تغير في رفاهها.

(٥) : إن النتيجة الرفاهية للعالم كله هي مجموع النتائج المترتبة على الاتحاد وعلى بقية بلدان العالم (ROW). فهي في هذا المثال، إذن، تساوي الخسارة المترتبة على الاتحاد.

تصوغ الملاحظة (١١-١) النتائج الرفاهية هذه بدلالة الأسعار والكميات ومعدل التعرفة البريطانية.

ولقياس النتائج الرفاهية للاتحاد بشكل شامل علينا النظر إلى سوق القماش تماماً كما ننظر إلى سوق النبيذ، فإذا ما كانت الظروف مماثلة في تلك السوق، فإن النتائج سوف تشابه تلك التي حصلنا عليها من الشكل (١١-١). إذ سوف تربح بريطانيا، وسوف تخسر البرتغال، وسوف يخسر الاتحاد. ولن يكون هناك تغير في الرفاه لدى (ROW) بحيث تكون النتيجة المترتبة على العالم كله مساوية لخسارة

الاتحاد. فإذا ما أخذنا سوقين معاً فإننا سوف نقترب كثيراً من النتيجة التي حصل عليها ڤاينر. أي عندما يؤدي الاتحاد إلى تنويع تجاري، فإن أحد عضوي الاتحاد أو كليهما يجب أن يخسر، والاتحاد إجمالاً ينبغي أن يخسر، والعالم كله يجب أن يخسر.

الملاحظة (١١-١)

مؤثرات الاتحاد الجمركي ذي التنوع التجاري في الرفاه

في الشكل (١١-١) خسارة الرفاه لبريطانيا هي (P_WGKP_T) والتي يمكن كتابتها ($P_WP_T \times P_WG$). ولكن (P_WP_T) هي نفسها (tP_W) حيث (t) مُعدل التعرفة و(P_W) السعر العالمي، كما أن (P_WG) هي نفسها (OM^*) أو ($M_P + \Delta M_P$) حيث (M_P) هي (OM) الكمية الأولية للواردات من البرتغال، و(ΔM_P) هي (MM^*) التغير في تلك الكمية. لذلك يكون التغير الرفاهي في بريطانيا على النحو التالي :

$$W_B = - P_W (M_P + \Delta M_P) t$$

إن الكسب الرفاهي للبرتغال هو (P_WJKP_T) الذي يمكن كتابته (P_WJLP_T) مضافاً إليه (JLK). ولكن($PWJLPT$)هو ($P_WP_T \times P_WJ$) حيث (P_WJ) تساوي (OM) و(JLK) تساوي [$1/2$ ($P_WP_T \times LK$)] حيث (LM) تساوي (MM^*). لذلك فإن التغير الرفاهي في البرتغال يكون على النحو التالي :

$$W_P = P_W (M_P + 1/2\ \Delta M_P) t$$

النتيجة الرفاهية المترتبة على الاتحاد إجمالاً هي مجموع النتائج المترتبة على بريطانيا والبرتغال:

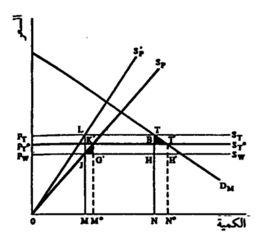
$$Wu = W_B + W_P = - P_W (1/2\ \Delta M_P) t$$

وهذه هي أيضاً النتيجة المترتبة على الرفاه العالمي لأن رفاه (ROW) لا يتغير.

يتم «إحداث التجارة» عندما يؤدي اتحاد جمركي إلى تخفيض الانتاج المحلي عـالي الكلفـة في إحـدى البلدان الأعـضاء في الاتحـاد. وهذا يحـدث عندمـا يؤدي تشكيل الاتحاد إلى تخفيض السعر المحلي للمنتج، وهناك طريقتان يمكن للاتحاد أن يفعل ذلك. الأولى، هي أن الأعضاء يستطيعون الاتفاق على تعرفة خارجية أدنى من التعـرفة القـوميـة السـابقة التي كـانت تفرضهـا البلد الموردّة. والثانية، إحلال الواردات من العالم الخارجي محل الانتاج المحلي. الاحتمال الثاني يعد أكثر إمتاعاً إذ يتضمن تحسيناً في معدلات التبادل التجارية لدى الاتحاد ويؤدي إلى إعادة توزيع الرفاه العـالمي لصالح الاتحاد. كـما أنَّ شرحه يعد أكـثر صعوبة لوجـود مـزيد من المكوِّنات العديدة لتعديلات الرفاه. فلنركز إذن على الاحتمال الأول.

يعـيـد الشكل (١-٢) إنتـاج الوضع الأولي الموصـوف بالشكل (١١-١). فبريطانيا تستورد (ON) نبـيذاً، جـزء من هذه الكمـيـة قـدره (OM) من البـرتغـال، والباقي من بقية العالم (ROW)، ومعدل التعرفة البريطانية هي (PTPW/OPW). وعندما تشكل بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً فإنهما يحددان تعرفتهمـا المشتركة بالنسبة الأدنى وهي (PT*PW/OPW)، فيهبط سعر النبيذ في بريطانيا إلى (OP^*_T). ولهذا يرتفع إجمالي واردات بريطانيا إلى (ON*). وبما أن الواردات من البرتغال لا تدفع تعرفات فإنها ترتفع إلى (OM*) والتي تتضمن تحويلاً تجارياً؛ إذ يجري إنتاج الواردات الزائدة من البرتغال بكلفة مصدر أعلى من كلفة مصدر الواردات من بقية العـالم (ROW). [الفـرق في الكلفـة هو (JK´G´) الأقـل مـن (JKG) في الشـكل (١١-١) لأن انخفـاض السـعـر البـريطاني للنبـيـذ يقـيـد الزيادة في الواردات من البرتغـال]. ويمكن للواردات من (ROW) أن ترتفع أو تنخفض اعتماداً على حجم الزيادة في إجـمـالي الواردات البـريطانيـة وعلى حـجم الزيادة في الـواردات من البرتغال.

الشكل (١١-٢) : إحداث التجارة وتنويعها في اتحاد جمركي



شرح الشكل (١١-٢) :

إن الوضع الأولي هو نفسه كما في الشكل (١١-١). وعندما تشكل بريطانيا والبرتغال اتحاداً جمركياً، فإنهما تتبنيان تعرفة أدنى على الواردات من (ROW) وقدرها ($P_T{}^*P_W/OP_W$). يهبط سعر النبيذ في بريطانيا إلى ($OP_T{}^*$) ويرتفع إجمالي الواردات البريطانية من (ON) إلى (ON*)، ولكن الواردات من البرتغال ترتفع من (OM) إلى (OM*) لأنها لا تدفع أية تعرفة. يجري إنتاج هذه الواردات الزائدة بكلفة مصدر أعلى من الواردات من بقية العالم (ROW)، وفرق الكلفة هو (JK´G´). وسوف ترتفع الواردات من (ROW) إذا ما فاقت (NN*) وهي الزيادة في إجمالي الواردات، (MM*) الزيادة في الواردات من البرتغال. إن للزيادة في إجمالي الواردات البريطانية نتائج إنتاجية واستهلاكية عادية، كما يجري إنتاج الواردات التي تحل محل الانتاج البريطاني بكلفة منشأ أدنى سواء كانت الواردات من البرتغال أو من (ROW). ريع التعرفة هو (G´K´T´H´). ونتيجة ذلك على الرفاه ذات شقين؛ الأول الكسب ($P^*{}_TT´TP_T$) وهو الفرق بين ارتفاع فائض المستهلك وانخفاض فائض المنتج. والشق الثاني هو تغير ريع التعرفة الذي هو (P_WHTP_T) ناقصاً (G´K´TH´). ولكن يمكن كتابة($P^*{}_TT´TP_T$) على النحو التالي ($P^*{}_TBTP_T$) مضافاً إليها (T´TB) ويمكن كتابة التغير في ريع التعرفة كالآتي

($HH'T'B$) ناقصاً ($P^*_TBTP_T$) ناقصاً ($P_WG'K'P^*_T$). وبجمع هذه الحدود نحصل على إجمالي التغير في الرفاه البريطاني. إنه ($T'TB$) زائداً ($HH'T'B$) ناقصاً ($P_WG'K'P^*_T$) التي يمكن أن تكون موجبة أو سالبة. أما النتيجة الرفاهية في البرتغال فهي زيادة في فائض المنتج ($P_WJK'P^*_T$) وهكذا تكسب البرتغال من الاتحاد. ويمكن كتابة كسبها كالآتي ($P_WG'K'P^*_T$) ناقصاً ($JK'G'$) وتكون خسارة بريطانيا هي ($P_WG'K'P^*_T$). ولهذا فإن النتيجة الرفاهية المترتبة على الاتحاد تكون ($T'TB$) زائداً ($HH'T'B$) ناقصاً ($JK'G'$) ويمكن أن تكون موجبة أو سالبة. ولكن ينبغي أن تزيد ($HH'T'B$) على ($T'TB$) عندما تكون (HH') تساوي (JG') على الأقل، والتي يمكن أن تتحقق برفع إجمالي الواردات البريطانية بمقدار الواردات البريطانية من البرتغال عل الأقل. ليس هناك تغير في رفاه بقية العالم (ROW) لأنه ليس هناك تغير في السعر العالمي للنبيذ.

تعكس الواردات البريطانية الإجمالية النتائج المترتبة على الانتاج والاستهلاك، وتتضمن النتيجة المترتبة على الانتاج «إحداث التجارة»، والواردات التي تحل محل الانتاج المحلي يجري إنتاجها بكلفة أقل سواء جاءت الواردات من البرتغال أو من بقية العالم (ROW). إن ريع التعرفة هو ($G'K'T'H'$). وفيما يلي النتائج المترتبة على الرفاه :

(١) للنتيجة الرفاهية في بريطانيا مكوّنان: الأول هو الكسب ($P^*_TT'TP_T$) والذي هو أيضاً الفرق بين الزيادة في فائض المستهلك والانخفاض في فائض المنتج. ويمكن كتابته على النحو التالي ($P^*_TBTP_T + BTT$).
أما المكوِّن الثاني فهو التغير في ريع التعرفة والذي هو الفرق بين (P_WHTP_T) و($G'K'T'H'$) ويمكن كتابته كالآتي :

$$(HH'T'B - P^*_TBTP_T - P_WG'K'P^*_T)$$

وبجمع المكونّين نحصل على إجمال التغير في الرفاه البريطاني الذي يكتب كالآتي :

$$(T'TB + HH'T'B - P_W G'K'P^*_T)$$

ويمكن أن يكون موجباً أو سالباً .

(٢) النتيجة الرفاهية في البرتغال هي الزيادة في فائض المنتج ($P_W JK'P^*_T$)، وهكذا تكسب البرتغال من الاتحاد الجمركي .

(٣) النتيجة الرفاهية المترتبة على الأعضاء هي مجموع النتائج في بريطانيا والبرتغال . ولكن مكسب البرتغال يمكن أن يكتب (- $P_W G'K'P^*_T$ $JK'G'$) ويُعد ($P_W G'K'P^*_T$) جزءاً من خسارة بريطانيا . لذلك تكون النتيجة الرفاهية المترتبة على الاتحاد إجمالاً هي ($T'TB + HH'T'B$) والتي يمكن أن تكون موجبة أو سالبة . ولنلاحظ أن ($HH'T'B$) ينبغي أن تكون أكبر من (BTT') عندما تكون (HH') مساوية لـ (JG') على الأقل ويتحقق ذلك عندما يزيد إجمالي واردات بريطانيا بمقدار وارداتها من البرتغال على الأقل . وبالتضمين، ينبغي أن يكسب الأعضاء جماعياً عندما تسود النتائج الاستهلاكية «لإحداث التجارة» على النتائج الناجمة عن «تنويع التجارة» .

(٤) ليس هناك تغير في رفاه بقية العالم (ROW) لأنه ليس هناك تغير في السعر العالمي للنبيذ .

(٥) وبما أن رفاه (ROW) لا يتغير ، فإن التغير في الرفاه العالمي يكون مساوياً للتغير في الرفاه في الاتحاد الجمركي والذي يمكن أن يكون موجباً أو سالباً .

تعيد الملاحظة (١١-٢) صياغة هذه النتائج الرفاهية بدلالة الأسعار والكميات والتغير في معدل التعرفة .

الملاحظة (١١-٢)

النتائج الرفاهية للاتحاد الجمركي في ظل «إحداث التجارة» و«تنويع التجارة»

في الشكل (١١-٢) يكون التغير الرفاهي في بريطانيا هو ($T'TB + HH'T'B$ -$P_WG'K'P^*_T$). لكن ($T'TB$) تساوي [$1/2\ (BT \times BT')$] أو [$1/2\ (P_TP^*_T \times NN^*)$] التي تساوي [$1/2\ (\Delta tP_W \times \Delta M)$] حيث ($\Delta t$) هي التغير في معدل التعرفة، و(P_W) السعر العالمي، و(ΔM) التغير في إجمالي واردات بريطانيا. أما ($HH'T'B$) فتساوي ($BH \times HH'$) أو ($P^*_TP_W \times NN^*$) التي هي [$(t - \Delta t)\ P_W \times \Delta M$] حيث ($t$) هي التعرفة الأولية للتعرفة. وأخيراً فإن ($P_WG'K'P^*_T = P^*_TP_W \times OM^*$) والتي هي : [$(t - \Delta t)\ P_W\ (M_P + \Delta M_P)$] حيث ($M_P$) هي المستوى الأولي للواردات من البرتغال و(ΔM_P) هي الزيادة. لذلك يكون التغير الرفاهي في بريطانيا على النحو التالي :

$$W_B = 1/2\ (\Delta tP_W \times \Delta M) + (t - \Delta t)\ Pw \times \Delta M - (t - \Delta t)$$

$$P_W (M_P \times \Delta M_P) = P_W\ [(t - 1/2\Delta t)\ \Delta M - (t - \Delta t)\ (M_P - \Delta M_P)]$$

إن التغير الرفاهي في البرتغال هو ($P_WJK'P^*_T$) أو ($P_WG'K'P^*_T$) ناقصاً ($JG'K'$). ولكن ($P_WG'K'P^*_T = (t - \Delta t)\ P_W\ (M_P + \Delta M_P)$ كالسابق، و ($JG'K' = 1/2\ (P_WP^*_T \times M\ M^*)$ والتي تساوي $1/2\ (t - \Delta T)\ PW\ \Delta MP$. وهكذا يكون التغير الرفاهي في البرتغال على النحو التالي :

$$W_P = P_W\ [(t - \Delta t)\ (M_P + 1/2\ \Delta M_P)]$$

وهكذا يكون التغير في الرفاه في الاتحاد ما يلي :

$$W_U = W_B + W_P = P_W\ [(t - 1/2\ \Delta t)\ \Delta M - (t - \Delta t)\ \Delta M_P + (t - \Delta t)\ 1/2\ \Delta M_P]$$

ولكن $\Delta M = \Delta M_P + \Delta M_W$ حيث ΔM_W هي الزيادة في الواردات من العالم الخارجي. ومن ثم يكون لدينا :

$$W_U = P_W\ [1/2\ t\Delta M_P + (t - 1/2\ \Delta t)\ \Delta M_W]$$

الذي يكون موجباً عندما تكون (ΔM_W) موجبة (أي عندما ترتفع الواردات من العالم الخارجي).

آثار الجماعة الأوربية :

حاول العديد من علماء الاقتصاد قياس المؤثرات الرفاهية للسوق الأوربية المشتركة إذ كانت السياسية الزراعية المشتركة (CAP) «تنوعاً تجارياً» وضارة بالعالم الخارجي لأنها رفعت مستوى الحماية الزراعية، وخفضت بالتالي الواردات من المنتجين المنخفضي الكلفة كالولايات المتحدة. أما المؤثرات في تجارة المصنوعات فكانت أقل وضوحاً. فبلدان الجماعة الأوربية كانت كبيرة بما فيه الكفاية جماعياً في الأسواق العالمية لتؤثر على معدلات التبادل التجاري لديها عن طريق تشكيل اتحاد جمركي. ولكن معدلات التبادل التجاري المضادة الواقعة على العالم الخارجي قد لُطِّفت بفضل نتائج النمو الاقتصادي السريع في أوربا والتي أدت إلى رفع الواردات. فضلاً عن أن التعرفةَ الخارجية المشتركة لم تكن أعلى، في متوسطها، من التعرفات القومية للبلدان الأعضاء لأنها كانت مبنية على أساس متوسِط تلك التعرفات. ونتيجة لذلك، وجدت معظم الدراسات أن نتائج «إحداث التجارة» فاقت نتائج «تنويع التجارة». ويلخص الجدول (١١-٧) واحدة من مثل هذه الدراسات المتركزة على تجارة الولايات المتحدة مع أوربا.

الجدول (١١-٧): مؤثرات السوق المشتركة على تجارة الولايات المتحدة مع أوربا (بلايين الدولارات بأسعار عام ١٩٨٨م)

النتيجـــــة	مكسب الولايات المتحدة	خسارة الولايات المتحدة
إحداث التجارة في المواد المصنَّعة	٤٥	-
تنويع التجارة في المـواد المصنَّعـة	-	١٨,٥
تنويع التجارة الصافي في الزراعة	-	٧,٥

المصدر : مقتبسة من جراي سي. هفبوير (Gray C. Hufbauer)؛ «نظرة شاملة»، في طبعة جي. سي. هفبوير، أوربا، ١٩٩٢م: منظور أمريكي (واشنطن، دي. سي. (معهد بروكنز، ١٩٩٠م)، حسابات تشمل مؤثرات التوسُّعَيْن اللّذين حدثا في الجماعة الأوربية.

أكد المؤيدون للسوق المشتركة فوائدها السياسية البعيدة المدى، ولكنهم أكدوا أيضاً عدداً من المنافع الاقتصادية تختلف عن تلك التي أكدها تحليل ڤاينر. إن تمزيق حواجز التعرفة بين البلدان الأوربية سوف تكثف التنافس بفضل تجريد الشركات القومية من قوة الاحتكار، وبالتالي سوف تحث على مزيد من التوزيع الفعَّال للموارد. إضافة إلى أن إزالة الحواجز التعرفية ستؤدي إلى خلق أسواق أوربية كبيرة بما يكفي لتقديم اقتصاد وفورات الحجم. إن النتائج المعززة للكفاءة هذه سوف ترفع الانتاجية، مسفرة عن زيادة في الناتج والدخل زيادة حاسمة أبدية، وسوف تشجع كذلك الشركات الأوربية على الاستثمار في المصانع والتجهيزات الجديدة، منشطة بذلك النمو الاقتصادي وتُعزز هذه المكاسب بفضل زيادة الاستثمار الأجنبي في أوربا. وسوف تسعى الشركات في الولايات المتحدة وغيرها من البلدان الخارجية للتغلب على نتائج «تمويل التجارة الناجمة عن الاتحاد الجمركي، عن طريق بناء مصانع في أوربا».

وعندما يقال لمؤيدي السوق المشتركة أن أية سياسة جديدة لن يكون لها منافع «ساكنة» كبيرة فإنهم يعدون بمنافع «حركية» ضخمة. يميل علماء الاقتصاد إلى الارتياب في مثل هەذه الادعاءات. ومع ذلك فقد جعلت أبحاث جديدة أجريت على مصادر النمو الاقتصادي علماء الاقتصاد يولون أهمية أكثر إلى نتائج وفورات الحجم المؤدية إلي تعزيز النمو، وغيرها من الظواهر «الحركية» كتلك التي استشهد بها على السوق المشتركة.

ومع ذلك، فإن السوق المشتركة لم تؤد هي بحد ذاتها إلى اندماج الأسواق الأوربية وتكاملها. لقد أُلغيت التعرفات بسرعة، بيد أن حواجز لا تعرفية عديدة بقيت، وظلت السلع المتنقلة بين بلدان الجماعة الأوربية خاضعة لمراقبة حدودية. فضلاً عن استمرار ممارسات الأعمال التقييدية في تقييد التنافس بين الأسواق القومية، ووجود فروق كبيرة في الأسعار من بلد إلى بلد. ففي عام (١٩٩٢م) مثلاً سُعِّرت سيارة يابانية في ألمانيا بـ(١٥٥٤٧) دولاراً، وسعرت في إيطاليا

بـ (١٨٢٨٢) دولاراً - وكانت هذه قد حددت قبل الضرائب، فهي غير متأثرة بفرق نسبة الضرائب بين ألمانيا وإيطاليا.

لم يفعلوا، على أية حال، سوى القليل لخلق انسجام في القوانين والمعايير. إذ استمرت كل بلد من بلدان الجماعة الأوربية في تطبيق قوانينها الخاصة فيما يتعلق بترخيص المصارف والمؤسسات المالية الأخرى والإشراف عليها، وتطبق معاييرها الخاصة في مجال التقنية والسلامة المتعلقين بالسلع الصيدلانية، والأدوات الكهربائية، ومواد البناء وغيرها من السلع الأخرى الكثيرة، وتطبق كذلك قوانينها الخاصة لمنح شهادات الأطباء والمحامين والمحاسبين والمعلمين. عملت لجنة الجماعة الأوربية في بروكسل. على حل الإشكال الصعب المتعلق بالتوفيق بين المعايير الفنية ولكنها لم تحقق تقدماً كبيراً. حتى إن مهمة تعريف «الباستا»(*) والتي تبدو مهمة سهلة أدت إلى نشوب نزاع بين إيطاليا وبقية بلدان الجماعة الأوربية.

على أية حال، استطاعت لجنة الجماعة الأوربية أن تنتج عام (١٩٨٥م) وثيقة «إكمال السوق الداخلية» بخطة لإحداث سوق أوربية واحدة تهدف إلى تحقيق مكاسب الكفاءة التي لا يستطيع الاتحاد الجمركي تقديمها. حاولت هذه الخطة أن تُعرِّف كل الحواجز المتبقية المفروضة على حركة السلع والخدمات ورأس المال والعمالة، وأدرجت في قائمة حوالي (٣٠٠) إجراءاً قانونياً سيكون ضرورياً لإلغاء تلك الحواجز. ثم اتخذت الحكومات ثلاث خطوات كبرى. الخطوة الأولى هي الموافقة على أن الإجراءات القانونية لا تتطلب موافقة إجماعية، بل يمكن تبنيها بالأكثرية المطلقة والخطوة الثانية هي أنهم وافقوا على تبني التشريع الضروري بحلول عام (١٩٩٢م) رغم أن بعضه ربما لا يطبق تطبيقاً كاملاً إلا بعد سنوات عديدة. والخطوة الثالثة هي تبني القوانين والمعايير المشتركة عندما يتطلب الأمر ذلك لأسباب صحية أو لأسباب السلامة، أو لتحقيق الكفاءة الفنية، على أن يعتمد ذلك على الاعتراف المتبادل بالقوانين القومية عندما يكون ذلك ممكناً.

(*) الباستا : المعكرونة. (المترجم)

إن مبدأ الاعتراف المتبادل يختلف اختلافاً كبيراً عن مبدأ المعاملة القومية المستخدمة لتحرير التجارة في الخدمات والذي ورد ذكره في جولة أوروغواي. لنفرض أن مصرفاً بريطانياً يريد أن يفتتح فرعين له في فرانكفورت ونيويورك. فبموجب مبدأ الاعتراف المتبادل، ينبغي أن تسمح له السلطات الألمانية بفتح الفرع في فرانكفورت إذا ما لبّى المصرف متطبات القانون البريطاني والممارسة البريطانية حتى وإن كان لا يلبي المتطلبات الألمانية. أما بموجب مبدأ المعاملة القومية فإن سلطات الولايات المتحدة لا تستطيع ممارسة التمييز ضد المصرف البريطاني ولكنها لا تضطر إلى السماح له بفتح فرع في نيويورك ما لم يلب متطلبات القانون والسلوك الأمريكي. من الواضح أن استخدام مبدأ الاعتراف المتبادل بَسَّطَ مهمة بلدان الجماعة الأوربية إلى حد كبير جداً، إذ لم تعد بحاجة إلى تبني عدد ضخم من القوانين المشتركة لكي توحد الأسواق الأوربية.

على أية حال تضمن وضع مسودة للتشريع المتعلق بإنشاء سوق وحيدة مساومات صعبة ونزاعات بين الحين والأخر مع البلدان الخارجية بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية[٩] . فضلاً عن أن بعض بلدان الجماعة الأوربية قد عارضت إنهاء الرقابة الحدودية على تنقلات الناس؛ إذ لم يكونوا راغبين في أن يدعوا شركاءهم أن يقرروا من سوف يسمح له بدخول أوربا وبالتالي دخول بلادهم عبر بلدان الجماعة الأوربية. ومع ذلك ألغيت الحواجز المفروضة على تنقلات السلع كلياً في (١/ كانوا ثاني (يناير)/ ١٩٩٣م) فأصبحت الشاحنات تنتقل من فرنسا إلى ألمانيا بسهولة كما تنقل من إنديانا إلى أوهايو.

---

(٩) في إحدى نقاط مسودة تشريع المصارف، بدت الجماعة الأوربية مصرة على أن تستبدل الولايات المتحدة الاعتراف المتبادل بالمعاملة القومية. كانت الجماعة الأوربية ترى، لدى إشارتها إلى أن مصارف الجماعة الأوربية يمكنها التعامل في أسواق الأسهم المالية الأوربية، إن فروع مصارفها في الولايات ينبغي أن يسمح لها بالتعامل في أسواق الأسهم المالية الأمريكية حتى وإن لم تفعل المصارف الأمريكية الشيء ذاته. فإذا لم توافق الولايات المتحدة، فإن الجماعة الأوربية تمنع المصارف الأمريكية من إقامة فروع لها في أوربا. كانت الجماعة الأوربية في الواقع تحاول الضغط على اليابان لفتح أسواقها المالية، ولكن الأمريكيين حذروا من أن هذه القذيفة المصوبة إلى طوكيو، سوف تقع في نيويورك وتنفجر في واشنطن. عندئذ أحجمت الجماعة الأوربية عن متابعة هذه المحاولة.

نتائج اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية :

على الرغم من أن الولايات المتحدة دعمت إيجاد الجماعة الأوربية، فإنها كانت مرتابة فيما يتعلق بترتيبات إقليمية أخرى. فقد فضلت منهج الجات المتعددة الأطراف لتحرير التجارة. في عام (١٩٦٥م) عقدت كندا والولايات المتحدة اتفاقية ثنائية تلغي التعرفات على السيارات وقطع غيارها، وبعد عشرين عاماً أي في عام (١٩٨٥م) اتفقنا على فحص مزيد من الوسائل العامة لدمج اقتصاد الولايات المتحدة باقتصاد كندا. وسرعان ما أبدت كندا بعد ذلك اهتماماً في ابتكار وسيلة «أوسع صفقة ممكنة» من تخفيضات الحواجز التجارية ووافقتا على إقامة منطقة تجارية حرة في مطلع عام (١٩٨٩م). وسوف تنهيان تعرفاتهما تدريجياً خلال عشر سنوات، وتحرير التجارة في الخدمات، وتبني طرق جديدة للتعامل مع النزاعات التي تنشأ حول إغراق السوق، الإعانات، وغير ذلك من أمور مماثلة. ولكنهما سوف لا تتبنيان تعرفة خارجية مشتركة، ولهذا قيل إنهما أوجدتا سوقاً تجارية حرة وليس اتحاداً جمركياً.

أثار هذا الاتفاق جدلاً في كندا حيث أبدت صناعاتٌ عديدة قلقها بشأن قدرتها على التعامل مع منافسة الاستيراد، بيد أن دعاة هذا الاتفاق رأوا أنه خير وسيلة للدفاع عن صناعات كندا التصديرية من الاتجاهات الوقائية في الولايات المتحدة. كانت هذه الاتفاقية في الولايات المتحدة أقل إثارة للجدل رغم أنها مثلت ابتعاداً كبيراً عن السياسة التجارية للولايات المتحدة، بل دُعمت، في واقع الأمر، من قبل منتقدي تلك السياسة الذين كانوا يعتقدون أن منهج الجات لا يخدم مصالح الولايات المتحدة خدمة فعَّالة، كما دُعمت من قبل بعض أنصار منهج الجات الذين أرادوا تحذير الجماعة الأوربية من أنَّ الولايات المتحدة قد نفذ صبرها على المعارضة الأوربية لجولة الأوروغواي.

على أية حال، شرعت الولايات المتحدة، عام (١٩٩٠م)، أي بعد سنتين من تاريخ بدء تلك الاتفاقية مع كندا، ببحث اتفاقية مماثلة مع المكسيك، ثم سرعان ما وسعت تلك المحادثات لتشمل كندا، أيضاً. وفي كانون أول (ديسمبر) من عام (١٩٩٢م) وقعت الحكومات الثلاث اتفاقية التجارة الحرَّة لأمريكا الشمالية North American Free Trade Agreement (N.A.F.T.A).

مثلها كمثل الاتفاقية مع كندا التي بُنيت على اتفاقية سابقة بشأن التجارة الحرة في السيارات، فإن النافتا (NAFTA) بنيت كذلك على اتفاقية تجارة حرة محدودة بين الولايات المتحدة والمكسيك، والتي تقوم بموجبها بعض المعامل المكسيكية المعروفة بـ «ماكويلادورا (Maquiladora)» بتجميع سلع مصنعة من أجزاء ومكونات مصنوعة في الولايات المتحدة، وتصديرها إلى الولايات المتحدة دون أن تدفع تعرفة على القطع أو السلع المنجزة. فضلاً عن أن اتفاقية النافتا (NAFTA) تعد شبيهة باتفاقية عام (١٩٨٩م) مع كندا. إذ سوف تنخفض التعرفات تدريجياً؛ كما سوف تتحرر التجارة في الخدمات كلياً بحلول عام (٢٠٠٠م)، وسوف تكون هناك إجراءات جديدة لفض النزاعات التجارية. بَيْدَ أن للنافتا أحكاماً هامة أخرى. إذ ما أن توضع اتفاقية النافتا موضع التنفيذ، حتى تقوم الولايات المتحدة بإلغاء نظام التحصيص المفروض على المنسوجات والملبوسات المكسيكية، وتقوم المكسيك بإزالة حواجزها التجارية المفروضة على استثمارات الولايات المتحدة وكندا في المكسيك (باستثناء الاستثمارات في صناعة النفط).

تطرح الاتفاقية عدداً من الترتيبات المصممة لتلبية اهتمامات بعض الصناعات الأمريكية، واتحادات العمال وأنصار البيئة. فقد أبدت صناعة السيارات قلقاً بشأن احتمال قيام الشركات اليابانية ببناء مصانع في المكسيك لتجميع السيارات لتصديرها إلى السوق الأمريكية. ووفقاً لذلك حوت اتفاقية نافتا «قوانين المنشأ» التي تنص على أن السيارات المنتجة في المكسيك تظل تدفع تعرفة الولايات المتحدة إذا ما أضيف أقل من (٢/ ١٦٢٪) من قيمتها في المكسيك. حتى أن هناك أحكاماً أشد صرامة تتعلق بالمنشأ تطبق على المنسوجات والملابس.

من المتوقع أن تخلق اتفاقية النافتا وظائف جديدة في البلدان الأعضاء الثلاث ولكنها سوف تسرح أعداداً كبيرة من العمال. فضلاً عن أن اتحادات العمال الأمريكية قد أبدت قلقاً بشأن القوانين المكسيكية المتعلقة بالصحة والسلامة المهنيتين، إذ أن القوانين الأقل صرامة في هذا المجال من القوانين الأمريكية سوف تسفر عن منافع غير عادلة لصالح المنتجين المكسيكيين، كما يمكن أن تشجع الشركات الأمريكية على نقل معاملهم إلى المكسيك. كذلك المهتمون بالبيئة قد أبدوا قلقاً مماثلاً بشأن القوانين المكسيكية المتعلقة بتلويث الهواء والماء. ووفقاً لذلك، أُلحقت اتفاقات متممة باتفاقية النافتا، وعززتها إدارة كلينتون قبل الطلب إلى الكونغرس التصديق على النافتا.

وبموجب الاتفاقات المنقحة، يمكن لأية مجموعة أو أي فرد في كل بلد من البلدان الأعضاء أن يتظلم لدى حكومة تلك البلد متهماً إياها بفشلها في فرض معايير الاتفاقية، وبالتالي يحاول ممثلون عن الحكومات الثلاث التفاوض من أجل إيجاد حل. فإن فشلوا، تقوم هيئة من خبراء مستقلين بالتحقيق في الشكوى. فإن أيدت الهيئة الشكوى تمنح الحكومة المتهمة ستين يوماً لتضع خطة لتطبيق معاييرها بكفاءة. فإن لم تقدم الحكومة خطة مرضية فإنه يمكن تغريمها بعشرين مليون دولار. وتشترط الاتفاقات مساعدة الولايات المتحدة المكسيك في تحسين تطبيق المعايير المتعلقة بالعمال وبالبيئة، وتشترط كذلك بذل البلدين جهوداً مشتركة لمقاومة تلوث الماء على طول الحدود المكسيكية. بيد أن اتحادات العمال والبيئويين يقولون إن الاتفاقات ليست كافية، في حين ترى مجموعات الأعمال التي أيدت اتفاقية «نافتا» مبدئياً أن الاتفاقات هذه أكثر من كافية. ولم تحسم النتائج عندما أرسل هذا الكتاب إلى المطبعة.

لن تخفف «النافتا» القيود المفروضة على تنقلات الناس، بل ربما تقلل فعلاً هجرة المكسيكيين إلى الولايات المتحدة بفضل إيجاد مزيد من فرص العمل في المكسيك. والواقع أن المؤيدين للنافتا يجادلون بقولهم إن على الولايات المتحدة أن تختار بين قوله بدخول السلع المكسيكية أو بدخول العمال المكسيكيين. إن الخيار

الأكثر معقولية هو التجارة الحرة في السلع، علي الصعيدين السياسي والاقتصادي. وينظر إلى «النافتا» في المكسيك على أنها طريقة «لتجميد» عدد من الإصلاحات الحديثة عن طريق تقييد أيدي الحكومات المكسيكية المقبلة. فقد خفضت المكسيك فعلاً تعرفاتها تخفيضات كبيرة واتخذت خطوات عديدة أخرى لتحسين أداء الاقتصاد المكسيكي، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، وإيجاد وظائف جديدة.

اتفاقات إقليمية ونظام الجات

تقدمت بلدان أوربية عديدة بطلبات انضمام إلى الجماعة الأوربية، وسوف يتقدم المزيد منها قبل نهاية سبعينات القرن العشرين. والولايات المتحدة ربما تقرر توسيع نطاق «النافتا» أو عقد اتفاقات تجارة حرة منفصلة مع بلدان أخرى. هنالك حديث حول علاقات تجارية أوثق بين بلدان جنوب شرق آسيا، وحول منطقة تجارة حرة آسيوية والتي يمكن أن تشمل اليابان. فهل هذا النهج الإقليمي يعد طريقة جيدة للاستمرار في تحرير التجارة؟ وكيف يمكن أن يؤثر هذا النهج على الجات؟

إن دعاة الترتيبات الإقليمية يعتقدون أن مجموعات البلدان ذات مصالح مشتركة أكثر احتمالاً لتحرير التجارة تحريراً دراميًا من مجموعة كبيرة من البلدان غير المتجانسة المشمولة في مفاوضات الجات. ربما يكون ذلك صحيحاً. لكن مجرد اتساع مدى التحرير لا يعدم مرشداً جيداً للآثار الرفاهية عندما يتم تحرير التجارة على أساس إقليمي بدلاً من حدوثه على أساس عالمي. ولنتذكر الشكل (١١-٢) الذي بيَّن أن اتحاداً جمركياً - وهو أوثق الترتيبات الإقليمية - يمكن أن يكون نافعاً أو ضاراً لأعضائه. فلو حللنا حالات أكثر تعقيداً لرأينا أن الاتحاد الجمركي يمكن أن يكون نافعاً أو ضاراً للعالم الخارجي بما فيه أعضاء اتحادات جمركية أخرى، ولكن ذلك لا يحتمل أن يكون نافعاً ما لم يكن له نتائج كبيرة في

«إحداث التجارة». إنه من الأصعب بكثير التنبؤ بالنتائج الرفاهية للترتيبات الإقليمية التي هي أقل تركيزاً وتلاحماً من الاتحادات الجمركية الكاملة.

ولدى نظرتنا إلى الأمور من زاوية عالمية، ربما يكون اتساع مدى التجارة الداخلي ضمن إقليم أو كتلة تجارية أقل أهمية من رغبة أعضاء ذلك الإقليم في الانخراط في عملية تحرير خارجية. ولهذا علينا أن نتساءل فيما إذا كانت عضوية كتلة تجارية ستجعل البلد العضو هذا أكثر رغبة أو أقل رغبة في تحرير التجارة مع البلدان الخارجية. وهل العضوية في الجماعة الأوربية تجعل فرنسا أكثر رغبة أم أقل رغبة في الانخراط في جولات الجات لتخفيض التعرفات؟ وكيف تؤثر اتفاقية «النافتا» (NAFTA) على مواقف كندا والمكسيك والولايات المتحدة؟ ليست الإجابة على هذه الأسئلة سهلة، بيد أن هناك اعتبارين يوحيان بأن أعضاء الكتل التجارية ربما لا يكونون مهتمين كثيراً في تحرير عالمي. الاعتبار الأول هو أن أعضاء مثل هذه الكتل ربما لا يكسبون وفورات حجم كبيرة من التحرير العالمي للتجارة؛ إذ يمكن أن تكون كتلهم الاقتصادية كبيرة بما يكفي لتلبية كل حاجاتهم تلبية كاملة. أما الاعتبار الثاني، فهو أن أعضاء مثل هذه الكتل يريدون استثمار طاقاتهم السياسية في بناء ترتيباتهم الإقليمية وإدارتها أكثر من استثمارهم لها في المساومات العالمية. كان ذلك صحيحاً فيما يتعلق بالجماعة الأوربية في ثمانينات القرن العشرين عندما أرادت أن تنجز إقامة سوق واحدة، واعتبرت جولة أوروغواي إلهاءً مزعجاً.

فضلاً عن أن عالماً من الكتل التجارية ربما يجعل الجات أكثر قيمة من تقليص الحاجة إلى قوانين تجارية عالمية. وربما يقال إن الكتل التجارية ستكون حريصة على تجنب السياسات التجارية التي تؤذي الكتل الأخرى لأن مثل هذه السياسات ربما تثير سلوكاً انتقامياً. على أية حال، ربما يكون الاعتماد على مؤسسة عالمية مثل الجات لحل النزاعات التجارية، أسلم من الاعتماد على المخاطرة بإنزال ضرر متبادل من أجل منع تلك النزاعات من إثارة حرب تجارية.

التجارة والتنمية الاقتصادية

لقد لامسنا في عدد من النقاط في الفصل العاشر الإشكالات التجارية للبلدان النامية. ورأينا أن الحواجز التجارية التي تفرضها البلدان المتقدمة صناعياً تلحق الأذى بشكل خاص بالبلدان النامية. وكانت هده البلدان الأهداف الرئيسة لاتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA)، وكان بعضها قد ضُرب بقسوة بسبب الرسوم التعويضية والمضادة لإغراق الأسواق بالسلع التي فرضت على الفولاذ وغيره من المنتجات. ليس من السهل على المنتجين القدامى أن يفسحوا مجالاً للمنافسين الجدد، إذ من المحتمل أن يردوا الضربة بضربة بدلاً من التنحي جانباً.

فجعلت مقاومتهم مسألة قيام البلدان النامية بتغيير سياساتها الخاصة بها، أمراً أكثر صعوبة - كالتخلي عن استراتيجيات التنمية الداخلية والتي تقوم على حماية الصناعة الناشئة، لصالح الاستراتيجيات الخارجية القائمة على تنمية الصادرات وتحرير التجارة.

فحصنا في الفصلين الخامس والسادس مؤثرات التنمية الاقتصادية على التجارة الخارجية لبلد ما، ولكننا نفحص الوجه الآخر من العملة، وهو مؤثرات التجارة على التنمية. فتلك المؤثرات ربما تكون أكثر أهمية، ذات نتائج سياسية واسعة. لَعِبت التجارة دوراً كبيراً في القرن التاسع عشر. إذ قامت بدور «آلة نمو» فيما يتعلق بالعديد من البلدان بما في ذلك الولايات المتحدة، فشكلت ميزات عوامل الانتاج لتلك البلدان وهيأت فرص استثمار لرؤوس الأموال الأجنبية والمحلية على حد سواء. عبَّر جون وليامز (John Williams) من هارفارد (Harvard)[10] عن هذه النقطة على النحو التالي:

---

(١٠) جون، أتش. وليامز (John H. Williams)، «تجارة وليست إعانة»: برنامج من أجل الاستقرار العالمي (كمبردج، ماساشوسيتس، مطبعة جامعة هارفارد، ١٩٥٣م)، ص١٠.

«تُعدُّ تنمية التجارة العالمية نهجاً تُدينُ ضمنه البلدان الواقعة خارج المركز بنمو تجارتها، وبوجودها بالذات في واقع الأمر، ليس إلى تنقل السلع فحسب، بل إلى انتقال رأس المال والعمالة والمهارة الآتية من المركز؛ كما أن بلدان المركز بدورها تُدين، مبدئياً، بنموها الأكثر إلى هذا التنقل فأوربا الغربية أوجدت العالم الحديث، ثم أعاد هذا العالم الجديد تكوينها.
إن أية نظرية في التجارة العالمية لا تلمس الموضوع بهذه الطريقة فإنها ستواجه قيوداً خطيرة بوصفها دليلاً للسياسة!!».

وهناك عالم اقتصادي آخر أنعم النظر في الموضوع ذاته[١١] هو راچنر نيركس (Ragnar Nurkse)، فقال:

صَدَفَ أن الثورة الصناعية قد حدثت في جزيرة ذات مدىً محدود من الموارد الطبيعية، في وقت لم تكن فيه المواد التركيبية معروفة بعد. في مثل هذه الظروف انتقل التوسع الاقتصادي إلى مناطق أقل نمواً بفضل زيادة كبيرة ثابتة في طلب بريطانيا على السلع الأولية التي كانت تلك المناطق مناسبة تماماً لإنتاجها. وهكذا فإن عوامل الانتاج المحلية عبر البحار التي حُفِّز نموها جزئياً بفضل التجارة، قد امتصت امتصاصاً كبيراً في عملية اتّساع الانتاج الأولي المربح المخصص للتصدير. ويأتي في طليعة ذلك أن طلب المركز المتزايد على المواد الأولية والغذائية خلق حوافز تدفع رأس المال والعمالة إلى الانتقال من المركز إلى المناطق النائية، مسرعاً بذلك عملية انتقال النمو من المركز إلى المناطق البعيدة.

---

(١١) راچنر نيركسي (Ragnar Nurkse)، «أنماط من التجارة والتنمية» في «التوازن والنمو في الاقتصاد العالمي (كمبردج، ماساشوسيتس، مطبعة جامعة هارفارد، ١٩٦١م) ص٢٨٥.

مازال بعض علماء الاقتصاد يعتقدون أن التجارة هي أكثر آلة واعدة لتحقيق النمو في البلدان النامية، ويجادلون قائلين إن عقيدة «الميزة المقارنة» تنطبق بقوة خاصة على تلك البلدان التي ينبغي أن تحاول الإفادة إلى أقصى حد ممكن من مهاراتها القليلة ورأس مالها الشحيح.

لقد رفض علماء الاقتصاد والحكومات في البلدان النامية هذه النصيحة لسنوات عديدة. وكانوا يجادلون بالقول إن بلدانهم تختلف تماماً عن الاقتصاديات الصغيرة للقرن التاسع عشر. فلدى الولايات المتحدة وكندا وأستراليا مناخات معتدلة وتتمتعان بميزات عوامل الانتاج غير عادية - مثل مساحات شاسعة من الأرض، وكميات قليلة من العمالة. فكانت قادرة على تزويد القمح والقطن وغيرهما من المحاصيل الرئيسة اللازمة في مركز الاقتصاد العالمي. فضلاً عن أن بلدان القرن التاسع عشر الجديدة، قد أُهلت بالسكان من المهاجرين الجدد من أوربا حملوا معهم مؤسسات وتقاليد تؤدي إلى نمو الاقتصاد الحديث. في حين أن العديد من البلدان النامية، بالمقابل، استوائية، أو شبة استوائية، غاصة بالسكان، مفتقرة للمؤسسات والتقاليد المؤدية إلى النمو الاقتصادي.

وقيل إن أنماط التجارة اليوم مختلفة عن أنماط القرن التاسع عشر. إذ يميل الانتاج في مركز الاقتصاد العالمي إلى التوفير في الموارد بدلاً من استخدامها، كما حلت المواد التركيبية محل العديد من المواد الخام. فضلاً عن أن السياسات التجارية للبلدان المركزية أقل تحرراً اليوم منها في القرن التاسع عشر الذي لم يكن فيه اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) ولا السياسة الزراعية المشتركة (CAP) ولا رسوم تعويضية على الفولاذ البرازيلي.

وأخيراً، فإن العديد من البلدان النامية لم ترحب برأس المال الأجنبي الخاص لأنه يحمل معنىً استعمارياً. ولم تكن راغبة أن تظل إلى الأبد موردًة للمواد الخام. فكانت تخشى من عدم استقرارية أسعار المواد الخام، وأرادت أن تنسحب من الاعتماد على التصدير. وفوق ذلك كله أن هذه البلدان قد أدركت أن التنمية الاقتصادية مقترنة بالتصنيع فسعت لبناء مصانع حديثة لترمز إلى استقلاليتها وتؤكد

نضوجها. وبإثارة الحوار حول الصناعة الناشئة انخرطت بلدان آسيا وأمريكا اللاتينية في صناعة نظامية لبدائل المستوردات. وفرضت ما يحمي صناعاتها المنافسة للمستوردات، وأعاقت صناعاتها التصديرية، ونزعت نحو إهمال التنمية الزراعية.

جدل حول الصناعة الناشئة

عُرض الجدل حول الصناعة الناشئة في الفصل (١٠) الذي تَتَبَّعَ تاريخَه حتى الكسندر هاميلتون (Alexander Hamilton)، ولوحظ وجود صيغتين لهذا الجدل. الصيغة الأولى تتطلع إلى اقتصاد وفورات الحجم، أما الصيغة الثانية فتتطلع إلى اقتصاد الخبرة.

بُني الحوار الذي يثير مسألة وفورات الحجم على الافتراضات القوية المتعلقة بالطريقة التي تختلف فيها تكاليف الانتاج عن الناتج. ترتفع التكاليف بحدة بادئ الأمر، ثم تأخذ بالهبوط عندما يصبح الناتج كبيراً بما يكفي لتسويغ استخدام أساليب الانتاج بالجملة. وبما أن التعرفة ترفع نواتج الشركات المنافسة للاستيراد فإنه يمكن استخدامها للسيطرة على وفورات الحجم. وما أن تصبح الشركات على الأجزاء المنحدرة من منحنيات التكاليف العائدة إليها حتى يصبح بالإمكان إلغاء التعرفة. ويمكن طرح الحوار بطريقة مختلفة. يمكن للتعرفات أن تصون الأسواق المحلية للسلع المحلية إلى أن تغدو تلك الأسواق كبيرة بما يكفي لامتصاص مستويات النواتج التي يبدأ عندها اقتصاد وفورات الحجم. وما أن يحدث ذلك حتى تستغني الشركات المحلية عن الحماية. إذ يمكنها في الواقع أن تشرع في التصدير.

يكون هذا الحوار ذا دلالة من الناحية التحليلية عندما يرتبط اقتصاد وفورات الحجم بصناعة بأكملها بدلاً من ارتباطه بشركة فردية. وعندما يرتبط اقتصاد وفورات الحجم بشركة فإن هذه الشركة تستطيع السيطرة عليه عن طريق توسيع ناتجها الخاص إلى أن تبدأ الكلفة بالانخفاض. إنها تستطيع المضاربة على المنافسين المحليين بطرح منتجاتها بأسعار أدنى من أسعارهم، فلا تعود بحاجة إلى تعرفة. أما عندما يرتبط اقتصاد وفورات الحجم بصناعة بأكملها، فإن شركة واحدة لا تستطيع السيطرة عليه لوحدها. ولنتأمل شركات تجمع منتجات ناجزة من أجزاء تقدمها شركات أخرى، ولنفرض أن أساليب الانتاج بالجملة يمكن أن يخفض تكاليف صناعة الأجزاء. فإن شركة واحدة توسع ناتجها من المنتجات الناجزة لا تستطيع تحفيز الموردِّين إليها على أن يتَّبعوا أساليب بالجملة لأن طلبها على القطع ليس كبيراً بما فيه الكفاية. أما إذا توسعت كل الشركات أمثالها فإنها تستطيع تحفيز الموردِّين إليهم على تبني تلك الأساليب وبالتالي تنخفض تكاليف القطع والمنتجات الناجزة على حد سواء. إن اقتصاد وفورات الحجم المرتبط بالشركات المصنعة للأجزاء (القطع) تبدو أيضاً اقتصاد وفورات حجم للصناعة التي تجمع تلك الأجزاء. وبما أن الشركات التي تصنع الأجزاء تتحرك على امتداد منحنيات لكلفة ذات الميل النازل التابعة لها، فإن الشركات التي تجمع تلك الأجزاء تشهد انحداراً في منحنيات الكلفة العائدة إليها. وتكون التعرفة على المنتج الناجز فعَّالة هنا.

أما الحوار المثير لاقتصاديات الخبرة فإنه يقوم على فكرة «التعلم بالعمل». يمكن أن تكون صناعة ناشئة أقل كفاءة من صناعة أقدم منها لأنها تفتقر إلى مدراء متمرسين، وعمال مهرة، وموردِّين للتجهيزات والمواد يعتمد عليهم. ولهذا يكون نظام الحماية مسوِّغاً مؤقتاً إلى أن تنضج الصناعة، وتقلّص تكاليفها وتتمكن من منافسة المستوردات. إن المقولات الحديثة لهذا الرأي تؤكد كثيراً على الزمن والجهد

اللازمين لتدريب العمال، مثيرة بذلك النقطة التي طرحت في الفصل الرابع بشأن كون المهارات العمالية عنصراً حاسماً من عناصر الميزة المقارنة.

ترقى هذه الصيغة الأخيرة إلى مقولات أن التعرفة المؤقتة يمكن أن تدفع بمنحنى التحويل إلى الانتقال الدائم نحو الخارج مؤدياً إلى زيادة في الناتج ترفع الرفاه المستقبلي بمقدار يزيد على ما تحدثه التعرفة من انخفاض في الرفاه الحالي. لنتأمل الاقتصاد المبيَّن بالشكل (١١-٣)؛ منحناه التحويلي هو (´AA) مبدئياً وينتج في النقطة (Q_1) حيث يتساوى ميل منحنى التحويل التابع له مع ميل ($F_1F'_1$) الذي يعطي السعر النسبي للبُن في السوق العالمية. ويستهلك في نقطة مثل (C_1) مُصدراً البن ومُستورداً الشاحنات.

وعندما يفرض هذا الاقتصاد تعرفة على الشاحنات يعطي السعر النسبي للبن في السوق المحلية بميل خط مثل($H_1H'_1$) أكثر انبساطاً من ($F_1F'_1$). وتنتقل نقطة الانتاج إلى (Q'_1) حيث تنتج البلد مزيداً من الشاحنات وكمية أقل من البن. ينخفض الرفاه الاقتصادي لأن المستهلكين ينتقلون إلى نقطة مثل (T_1) الواقعة على منحنى سواء أدنى من (C_1). وبمرور الزمن ترتفع إنتاجية صناعة الشاحنات المحلية لأن الزيادة في الناتج الناجمة عن التعرفة تشجع التعلُّم بالعمل. ينتقل منحنى التحويل نحو الخارج إلى (´´AA)، وتنتقل نقطة الناتج إلى (Q'_2). وعندما تلغىَ التعرفة تنتقل نقطة الناتج إلى (Q_2) ويمكن أن ينتقل المستهلكون إلى نقطة مثل (C_2) حيث الرفاه أعلى مما كان في (C_1). ينخفض ناتج الشاحنات عندما تلغى التعرفة ولكنه يظل أعلى مما كان عليه مبدئياً.

هنالك إجابات عديدة على الجدل المتعلق بالصناعة الناشئة بعض هذه الإجابات صادر عن نظرية التجارة، وبعضها الآخر صادر عن تواريخ البلدان النامية.

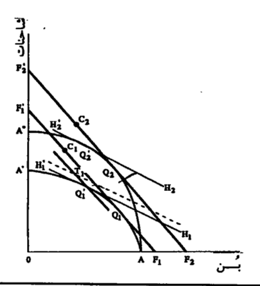
تحيطنا نظرية التجارة علماً بأن هناك طُرُقاً أفضل لمساعدة الصناعة الناشئة. فدعم الانتاج ربما يكون أفضل من التعرفة، لأن يقترب أكثر من هدف السياسة، وهو زيادة في الناتج المحلي دون حدوث نتائج استهلاكية مكلفة. ومع ذلك لا يصيب دعم الانتاج صميم المسألة. فإذا كانت شركة تتوفع رفع أرباحها المستقبلية عن طريقة تدريب عمالها ومدرائها، فلا بد أن تكون قادرة على الاقتراض في سوق رأس المال لتغطية تكاليف التدريب وخسارات أخرى تتكبدها في طفولتها؛ إذ تستطيع تسديد ما تقترض عندما يشتد عودها. وإذا ما كانت أسواق رأس المال تنافسية ولم يكن المقرضون كارهين جداً للمغامرة، فإن معدل الفائدة الذي تستطيع الشركة الاقتراض بموجبه سوف يعكس النسبة الاجتماعية للعائد على رأس المال. والشركة التي لا تستطيع الاقتراض بمعدل الفائدة التنافسي ذاك لا يكون لديها مطلب قوي للحماية أو لأي نوع من المساعدات من الحكومة. وينبغي أن تذهب الموارد الحقيقبة المستخدمة من قبل تلك الشركة إلى الشركات القادرة على تسديد معدل الفائدة التنافسية - تلك التي تتوقع الحصول على النسبة الاجتماعية للعائد على رأس المال.

ولتعليل مساعدة الصناعة الناشئة، إذن، فلا بد من بيان أن سوق رأس المال لا تعمل بكفاءة. هناك احتمالان. الأول، ألا تكون أسواق رأس المال تنافسية تماماً، وأن الشركة ربما تضطر لدفع ما هو أكثر من المعدل الاجتماعي للعائد، أو أن تكون عاجزة عن الاقتراض إطلاقاً. وعندما تكون الحالة كهذه، ينبغي على الحكومة أن تقدم قروضاً للصناعة الناشئة بدلاً من حمايتها أو دعم ناتجها. أما الاحتمال الثاني، هو أن تكون الشركة غير راغبة في الاقتراض لأنها لا تتوقع أنها سوف تغطي تعويض تكاليف تدريب العمال. إذ عندما يتدرب العمال، ربما يعملون في شركات أخرى. وإذا كانت أسواق العمالة تنافسية تماماً فإن الشركة

تتوقع تغطية تعويض تكاليفها بفضل دفع أجور أدنى إلى المدرَّبين - أي بنقل تكاليف التدريب إلى العمال أنفسهم. بيد أن عدم اكتمال أسواق العمالة، وقوانين الحد الأدنى للأجور تقف في الطريق. في هذه الحالة، على الحكومة دعم التدريب بدلاً من حماية الصناعة المعنية.

إن تواريخ البلدان النامية التي استخدمت أسلوب حماية الصناعة الناشئة تعلمنا دروساً ثلاثة. الأول: من الصعب اختيار الصناعات التي تستحق الحماية. فإذا ما منحت الحماية بحرية تامة، فإن بعضها سيذهب إلى صناعات لا تستطيع جني ثمار اقتصاد وفورات الحجم أو اقتصاد الخبرة. أما الدرس الثاني فهو أن الشركات التي تحصل على حماية الصناعات الناشئة لا تكون راغبة في التخلي عنها. إنها لا تريد أن تخفض ناتجها كما هو موصوف بالانتقال من (Q'_1) إلى (Q'_2) في الشكل (١١-٣) فتكتسب باستمرار نفوذاً سياسياً لسد الطريق على تحرير التجارة. والدَّرس الثالث هو، أن حماية الصناعة الناشئة يمكن أن يُلحق الضرر بصناعات أخرى حتى وإن حُصرت الحماية بما يرشح من شركات واعدة. لقد أدت عملية إحلال المستوردات بعضها محل بعض إلى إعاقة إنتاج السلع التصديرية في البلدان النامية بفضل اجتذاب الموارد إلى القطاع المنافس للاستيراد ورفع تكاليف التجهيزات والمواد المستوردة لأن هذ العملية تفرض حماية فعَّالة سلبية على قطاع التصدير.

الشكل (١١-٣) : الجدل حول الصناعات الناشئة



شرح الشكل (١١-٣) :

بلد تواجه معدلات تبادل تجاري ثابتة مساوية لميل ($F_1F'_1$). تنتج قبل فرض التعرفة في (Q_1) الواقعة على منحنى التحويل (AA'). وتتاجر حتى نقطة مثل (C_1) حيث يكون منحنى السواء [ليس ظاهراً] مماساً لـ ($F_1F'_1$). وتصدر بنّاً وتستورد شاحنات. تنقل التعرفة المفروضة على الواردات الانتاج إلى (Q'_1) حيث (AA') مماس لخط السعر المحلي الأكثر انبساطاً ($H_1H'_1$). ويتاجر الاقتصاد على امتداد خط له ميل ($F_1F'_1$) نفسه إلى أن يبلغ نقطة مثل (T_1) حيث يكون منحنى السواء (ليس ظاهراً) مماساً للخط الذي ميله كميل ($H_1H'_1$) تماماً. ترفع التعرفة إنتاج الشاحنات ولكنها تخفض الرفاه [تقع(T_1) على منحنى سواء أدنى من (C_1)]. وبمرور الزمن، على أية حال، تزيد الحماية كفاءة الشركات أو المصانع المنخرطة في صناعة الشاحنات. ينتقل منحنى التحويل نحو الخارج إلى (AA'')، وينتقل الانتاج إلى (Q'_2) حيث يكون (AA'') مماساً لـ($H_2H'_2$). إن ناتج الشاحنات في (Q_2) أدنى منه في (Q'_2)، ولكنه أعلى منه في (Q'_1) أو في (Q_1). يتاجر الاقتصاد على امتداد ($F_2F'_2$) إلى (C_2) ويصل إلى منحنى سواء أعلى مما وصل إليه في (C_1).

تحرير التجارة في البلدان النامية

بدت عملية إحلال الواردات استراتيجية واعدة مبدئياً ولكنها في النهاية آلت إلى عائدات متناقضة. إذ أُنهكت الفرص المتاحة لإحلال المتسوردات كما هيمنت على الوفورات صناعات عالية التكاليف تُنتج في معامل صغيرة لا تتمتع بالكفاءة فبدأت، لذلك، بلدان نامية عديدة تبحث عن فُرص للاستيراد. فسنغافورة وهونغ كونج اعتمدتا على عروض كبيرة من العمالة منخفضة التكاليف ومتخصصة في منتجات ذات كثافة عمالية - كالمنسوجات، والملابس، والكهربائيات الخفيفة. وسلكت كوريا وتايوان تلك الطريق ولكنهما اتجهتا لتطوير صناعات أثقل - مثل بناء السفن، وصناعة الفولاذ، والسيارات. وبعض البلدان دعمت صادراتها دعماً واسعاً.

كانت هذه الاستراتيجيات المتجهة نحو الخارج ناجحة جداً. ففي عام (١٩٧٣م) بلغت صادرات البلدان النامية ٩ , ٦ ٪ فقط من إجمالي صادرات المواد المصنَّعة، وفي عام (١٩٨٩م) بلغت (١ , ١٥٪). ويُبين الجدول (١١ -٨) حصص البلدان النامية في مجموعات المنتجات المختلفة. فضلاً عن أن البلدان التي تبنَّت استراتيجيات موجهة نحو الخارج قد نزعت إلى النمو بسرعة أكبر من سواها من البلدان النامية. ويلخص الجدول (١١ -٩) دراسة أجراها البنك الدولي تصنف الأنظمة التجارية للبلدان النامية وتقارن بين معدلات نموها. كان نمو معظم البلدان في ما بين عامي (١٩٧٣م و١٩٨٣م) أبطأ منه فيما بين عامي (١٩٦٣م و١٩٧٣م)، بيد أن البلدان التي تابعت استراتيجياتها ذات التوجه الخارجي نمت أسرع من سواها في كل من الفترتين.

الجدول (١١-٨): حصص البلدان النامية في الصادرات العالمية من المصنوعات (النسبة المئوية للصادرات الدولية في كل مجموعة منتجات)

المصدر: نفسه مصدر الجدول (١١-١): «السلع الاستهلاكية الأخرى» تستثني السيارات.

مجموعة المنتجات	١٩٧٣	١٩٨٩
مجموعة المنتجات	٦,٩	١٥,١
المنسوجات	١٧,٣	٢٨
الملبوسات	٣٠,٣	٤٥,٤
سلع استهلاكية أخرى	١٣,١	٢٠,٥
حديد وفولاذ	٣,٣	١٣
كيماويات	٤,٤	٩
سلع أخرى نصف مصنعة	١١,٧	١٧,١
آليات وتجهيزات نقل	٣,١	١١,٢

الجدول (١١-٩): معدلات النمو للناتج لكل فرد
في البلدان النامية مصنفة بحسب النظام التجاري

النظام التجاري	١٩٦٣ - ١٩٧٣		١٩٧٣ - ١٩٨٣	
	العدد	معدل النمو	العدد	معدل النمو
موجه نحو الخارج بقوة	٣	٧,٤	٣[أ]	٦,١
موجه نحو الخارج باعتدال	١٠	٣,٧	٨[ب]	١,٨
موجه نحو الداخل باعتدال	١٢	٢,٥	١٦[ج]	٠,٧
موجه نحو الداخل بقوة	١٦	١,٧	١٤[د]	١-

المصدر: البنك الدولي، تقرير التنمية الدولية (واشنطن، دي. سي، البنك الدولي ١٩٨٧)، الشكل ٥-٣.

(أ) هونغ كونغ، كوريا، سنغافورة.

(ب) البرازيل، تشيلي، إسرائيل، ماليزيا، تايلاند، تونس، تركيا، أوروغواي.

ما زال الدليل من هذا النوع مؤثراً، كما عُزِّزَ بضغط قوي من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. لقد ميّز صندوق النقد الدولي ما لا يقل عن (٣٦) بلداً نامية حرَّرت أنظمتها التجارية في ثمانينات القرن العشرين بما فيها (٣١) بلداً يصفها الصندوق بأن لديها أنظمة تحكم تجارية «محكمة» و«هامة» مبدئياً. ومن بين هذه البلدان الإحدى والثلاثين، هناك (١٧) بلداً تبنّت إصلاحات واسعة تكفي لأن يصفها صندوق النقد الدولي بأنها قد تحركت نحو أنظمة تجارية «منفتحة» أو «منفتحة نسبياً». يتضمن الجدول (١١-١٠) أمثلة على ذلك. وفي حالات عديدة، تبنّت البلدان أيضاً إصلاحات محلية واسعة، إذ بدأت بتحرير أسواق رأس المال لديها، وحولت إلى القطاع الخاص شركات كبيرة تملكها الدولة، بما فيها خطوطها الجوية الوطنية وشركاتها الهاتفية. ومع ذلك فإن النجاح الدائم والنهائي للإصلاحات قد ألقيت عليه، في أمثلة عديدة، ظلال الشك بسبب العُجوزات التجارية المتنامية والتي تعكس نتائج تحرير التجارة وفشل السيطرة على التضخم المحلي.

(جـ) كاميرون، كولومبيا، كوستاريكا، السلفادور، غواتيمالا، هوندوراس، إندونيسيا، ساحل العاج، كينيا، المكسيك، نيكاراغوا، باكستان، الفلبين، السنغال، سيري لانكا، يوغوسلافيا.

(د) الأرجنبين، بنغلاديش، بوليفيا، بوروندي، جمهورية الدومينيكان، إثيوبيا، غانا، الهند، مدغشقر، نيجيريا، بيرو، السودان، تانزانيا، زامبيا.

الجدول (١١-١٠) : تحرير التجارة في البلدان النامية التي بدأت في ثمانينات القرن العشرين «بأنظمة صارمة لضبط التجارة»

البلـــد	أعلى معدل تعرفة		التحكم الكمي الملغى[آ]
	قبــل	بعــد	
إلى الأنظمة التجارية المنفتحة :			
الأرجنتين	١٠٠	٢٢	إجازات استيراد (٦٠)
بوليفيـــا	٦٠	١٠	إجازات استيراد (٩٠)
غـــانـــا	١٠٠	٢٥	إجازات استيراد (١٠٠)
المكسيـك	١٠٠	٢٠	إجازات استيراد (٣٨)
إلى أنظمة تجارية منفتحة نسبياً :			
جامايكـا	٧٥	٦٠	ضبط سعر الصرف (٥٠)
كينيـــا	١٢٥	١٠٠	ضبط سعر الصرف (٥٨)
فنـزويـلا	٨٠	٢٠	ضبط سعر الصرف (٦٥)

المصدر : نفسه مصدر الجدول (١١-١) [مقتبس من الجداول ١١ إلى (١٣) ضمناً].

(آ) الأرقام المحصورة بين أقواس هي نسب مئوية لمستوردات جرى تغطيتها سابقاً برخص استيراد أو بنظام ضبط سعر الصرف.

البلدان النامية والجات

في حقبة استراتيجيات التنمية ذات التوجه الداخلي استثنيت البلدان النامية من أحكام الجات التي تمنع استخدام نظام التحصيص والحواجز اللا تعرفية الأخرى. كما استثنيت أيضاً من أي التزام بتخفيض تعرفاتها الخاصة مقابل تخفيضات تعرفية تجريها البلدان المتقدمة. وعندما تبدأ البلدان النامية بتصدير سلع مصنَّعة تصبح، على أية حال، أقل اهتماماً بالاستثناءات المتعلقة بها هي بالذات، وأكثر اهتماماً بالوصول إلى أسواق البلدان الأخرى وخصوصاً أسواق البلدان المتقدمة الكبرى.

لقد فازت البلدان النامية بما بدا أنه نصر كبير عام (١٩٦٨م) في المؤتمر الثاني للأمم المتحدة حول التجارة والتنمية (United Nations Conference on Trade and Development) [UNCTAD] عندما وافقت البلدان المتقدمة على إدخال نظام أفضليات مُعَمَّم [Generalized System of Preference (GSP)] بشأن صادرات السلع المصنعة من البلدان النامية. إضافة إلى أن البلدان المتقدمة وعدت عام (١٩٧٣م) لدى بدء جولة طوكيو بتقديم «ميزان أفضل» بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية في المشاركة في المكاسب الناجمة عن تحرير التجارة، وبتقديم «معاملة خاصة وأكثر رعاية» للبلدان النامية. ولكن هذين الاقتصادين تبين أنهما صغيران.

لقد رأينا كيف تعمل أفضليات التجارة. استخدم الجدول (١١-١) لوصف اتحاد جمركي ذي «تحويل تجاري» بين بلدين صغيرتين؛ كما أن الجدول يروي لنا حكاية «المعاملة الأفضل». فعندما يُمنح النبيذ البرتغالي إمكانية الوصول إلى السوق البريطانية مُعفى من الرسوم يصبح منحنى العرض البرتغالي ذو العلاقة هو (Sp) بدلاً من (Sp´) وترتفع صادرات النبيذ البرتغالي إلى بريطانيا من (OM) إلى (OM*)

على حساب الصادرات من بقية أنحاء العالم (ROW). ترتفع المكاسب البرتغالية من التصدير، كما أن الرفاه الاقتصادي البرتغالي يزداد.

طرحت كل بلد صيغتها الخاصة من الـ(GSP)، وكان معظمها محصوراً ضمن المجال. فبموجب الصيغة الأمريكية، مثلاً، فإن الواردات المؤهلة تدخل معفاة من الضرائب، ولكن العديد من المنتجات الهامة ليست مؤهلة (مثل المنسوجات والملبوسات والأحذية وغيرها من السلع العديدة الأخرى الحساسة تجاه المستوردات). فضلاً عن أن الكميات المؤهلة محدودة بالمبدأ القائم على أساس «بلد - مقابل - بلد»، و«سلعة - مقابل - سلعة»، كما أن العديد من البلدان النامية قد «تخرجت» من البرنامج لتفسح المجال إلى صادرات من بلدان أقل تقدماً. إذن تعد منافع الـ(GSP) عملياً صغيرة تماماً، وخاب أمل البلدان النامية فيها.

كما خاب أمل البلدان النامية في جولة طوكيو التي فشلت في منحهم حق المعاملة «الأكثر رعاية». ففي حين بلغت تخفيضات التعرفات على السلع المصنعة والتي اتخذت جماعياً، متوسطاً قدره (٣٤٪) بلغت تخفيضات التعرفات التي أجرتها البلدان النامية متوسطاً قدره (٢٦٪) فقط. إضافة إلى أنه في كثير من الحالات لم تكن التخفيضات فعّالة في فتح الأسواق للبلدان النامية. إذ غُطّيت السلع موضوع الخلاف باتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) وحواجز لا تعرفية أخرى. ومما زاد الأمر سوءاً قيام البلدان المتقدمة بفرض عدد من الرسوم التعويضية والرسوم المضادة لإغراق الأسواق على صادرات المصنوعات التي تنتجها وتصدرها البلدان النامية.

ولدى بدء جولة أوروغواي، كان على البلدان النامية أن تقرر ما إذا كان عليها السعي لتحرير الـ(GSP) أو التركيز على قضايا أخرى. وأخيراً وقع اختيارها على المساومة من أجل تخفيضات تعرفية عامة على سلع ذات أهمية خاصة لهم، ولإلغاء اتفاقية المنسوجات المتعددة بدلاً من السعي للحصول على مزيد من الأفضليات.

التجارة والإصلاح الاقتصادي
في أوربا الوسطى والشرقية

تواجه بلدان أوربا الوسطى والشرقية أكبر مهمة تحدٍّ يدرسها علماء الاقتصاد - وهي مهمة التحويل من الاقتصاد المخطط مركزياً إلى اقتصاد السوق. إذ إنه من الأسهل تحويل شركات كبرى تملكها الدولة إلى القطاع الخاص في البلدان النامية من تحويلها في بولندا وبلغاريا أو روسيا. فحقوق الملكية محددة تماماً في معظم البلدان النامية، والمدراء يفهمون واجباتهم وأسواق رأس المال تعمل بشكل جيد معقول. مثل هذه الظروف ليست موجودة في بلدان أوربا الوسطى والشرقية. فقد بدأت أسواق السلع والخدمات بما فيها أسواق العمالة تعمل حديثاً في أجزاء كبيرة من تلك المنطقة، كما شرعت الأسعار تضطلع بدور توجيه الانتاج والاستهلاك والاستثمار، آخذة مكان أوامر المخططين.

تشبه المشاكل التجارية لتلك المنطقة مشاكل البلدان النامية، ولكنها أصعب بكثير. إذ إن على بلدان أوربا الوسطى والشرقية أن تعيد توجيه تدفقاتها التجارية كلها، وترفع من نوعية صادراتها لتلبي المعايير العالية للسوق العالمية.

عندما كانت تلك البلدان خاضعة للاتحاد السوفياتي كان اقتصادها مرتبط بالاقتصاد السوفياتي. وكان الانتاج والتجارة في المنطقة يُسيَّران وفق نظام «التقسيم الاشتراكي للعمل» الذي ينُظمه مجلس المساعدة الاقتصادية المشتركة (CMEA) [Couoncil of Mutual Economic Assistance]. لقد كان ذلك التقسيم على أية حال اصطناعياً ومستنداً إلى الأيمان الساذج باقتصاد وفورات الحجم ولا يولي سوى النزر اليسير من الاهتمام إلى مبدأ «الميزة المقارنة». فقد أشيدت مصانع ضخمة في أماكن غريبة، وكان ناتجها يُشحن بهدف الاستحواذ على المستهلكين في بلدان المنطقة الأخرى. فضلاً عن أن نظام المدفوعات في المنطقة يُجبر كل بلد على موازنة

تجارته ثنائياً مع كل بلد آخر، بدلاً من إدارة الفوائض مع بعض الشركاء واستخدامها لتمويل العُجوزات مع شركاء آخرين. أما التجارة مع الغرباء فقد كانت مقيدة جداً. يعكس الجدول (١١-١١) الذي يلقي نظرة على تجارة بلدان الـ(CMEA هذه الترتيبات التي يعكسها كذلك الجدول (١١-١٢) الذي يلقي نظرة على التجارة فيما بين جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق. وعلى الرغم من أن بلدان الـ(CMEA) كمجموعة تسهم بجزء صغير جداً في التجارة العالمية، فإن كل بلد منهاكانت تقيم تجارة نشطة جداً مع البلدان الأخرى خصوصاً مع بلدان الاتحاد السوفياتي. وتعد بلغاريا مثالاً توضيحياً حيوياً على هذه الحالة؛ إذ بلغت صادراتها إلى بلدان الـ(CMEA) الأخرى (٧٥٪) من مجمل صادرات بلغاريا، وبلغت صادراتها إلى الاتحاد السوفياتي حوالي (٨٥٪) من صادرات بلغاريا إلى جميع بلدان الـ(CMEA). بيد أن الحالات الأخرى ليست مختلفة كثيراً، ما عدا حالة رومانيا [التي لها صادرات كبيرة إلى البلدان النامية خارج بلدان الـ(CMEA)].

الجدول (١١-١١): التجارة فيما بين بلدان الـ(CMEA)، ١٩٨٩

البلـــد	CMEA كنسبة مئوية من الإجمالي		U.S.S.R كنسبة مئوية من الـ CMEA	
	صادرات	واردات	صادرات	واردات
بلغاريا	٥٧,٣	٤٢,٤	٨٤,٩	٨٠,٤
تشيكوسلوفاكيا	٤٠,٩	٤٠,٩	٦٤,٨	٦٣,٢
هنغاريا	٣٥,٨	٣٣,٩	٧٠,٧	٦٦,٩
بولندا	٣٩,٧	٣٣,٤	٦٧,٩	٦٥,٥
رومانيا	١٩,٩	٣٠,٥	٦٨,٣	٦٨,٧

المصدر: بيتر. بي. كينين (Peter B. Kenen)، ترتيبات انتقالية للتجارة والمدفوعات بين بلدان الـ(CMEA) «أوراق موظفي صندوق النقد الدولي، ٣٨، (يونيو/ حزيران، ١٩٩١م)، الجدول (٢)؛ الأرقام تقلل من أهمية تركيز التجارة على الشركاء من بلدان (CMEA) لأنها تحذف التجارة من ألمانيا الشرقية.

الجدول (١١-١٢) : التجارة فيما بين بلدان الإقليم في
الاتحاد السوفياتي السابق، والجماعة الأوربية، وكندا (المتوسط يعود للإقليم)

الإقليم	إجمالي التجارة كنسبة مئوية من الناتج القومي القائم (GDP)	التجارة فيما بين بلدان الإقليم كنسبة مئوية من إجمالي التجارة
جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق (١٩٨٨)	٢٩,٤	٧١,٨
بلدان الجماعة الأوربية (١٩٩٠)	٢٣,١	٥٩,٢
أقاليم كندا (١٩٨٤)	٤٤,٦	٤٤,١

المصدر : صندوق النقد الدولي، قضايا عامة، وعلاقات فيما بين الجمهوريات في الاتحاد السوفياتي السابق (واشنطن، دي. بي : صندوق النقد الدولي، ١٩٩٢م). إجمالي التجارة يشمل التجارة فيما بين بلدان الإقليم. أما المتوسطات المتعلقة بإجمال التجارة فقد قدرت بالناتج القومي القائم لكل جمهورية، أو بلد، أو إقليم، في حين قدرت المتوسطات المتعلقة بالتجارة فيما بين بلدان الإقليم بإجمالي التجارة.

ملاحظة : إن حصص التجارة فيما بين بلدان الإقليم في الاتحاد السوفياتي السابق تتراوح من ٥٧,٨ ٪ لروسيا إلى ٨٩,١ ٪ لأرمينيا وتركمانستان؛ أما الحصص في الجماعة الأوربية فتتراوح من ٥١,٢ ٪ للدانمارك إلى ٧٤,٣ ٪ لبلجيكا - لوكسمبرغ؛ والحصص في كندا تتراوح من ٣٣,٩ ٪ لأونتاريو إلى ٧٨٪ ليوكون. إن أكبر الحصص في الجماعة الأوربية وكندا هي، على أية حال، أصغر من أية حصة في الاتحاد السوفياتي السابق ما عدا روسيا.

كانت التجارة بين جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق أكبر بكثير بالنسبة لإجمالي تجارتها من التجارة بين بلدان المجموعة الأوربية أو التجارة بين الأقاليم الكندية. وفي الحالة السوفياتية، كانت حصة كل جمهورية (ماعدا روسيا) في

التجارة بين الجمهوريات أكبر من حصة كل بلد من بلدان الجماعة الأوربية في التجارة بين بلدان هذه الجماعة أو من حصة كل إقليم في كندا في التجارة بين الأقاليم الكندية .

بسقوط الامبراطورية السوفياتية ، قُطعت هذه الروابط المحكمة كما ترافق انخفاض التجارة فيما بين الأقاليم الناجم عن ذلك السقوط مع انهيار في الناتج العائد جزئياً إلى التخلي عن التخطيط المركزي . فضلاً عن أن تفكك المناطق النقدية ضمن الاتحاد السوفياتي السابق والقائمة على الروبل أثر على المدفوعات فيما بين الجمهوريات وجعل التجارة بينها أكثر صعوبة .

كانت حكومات أوربا الوسطى سريعة في إدراك أن عليها البحث عن أسواق ومصادر إمدادات جديدة في الغرب وأن إصلاح ترتيباتها التجارية يمكن أن ترفد إصلاح اقتصادها المحلي . وبإزالة الحواجز التجارية ، أصبح بإمكانها استيراد أسعار عالمية لتحل محل الأسعار المحلية المشوهة والموروثة من أيام التخطيط المركزي . وبالتالي تستطيع إجبار الصناعات المحلية استخدام الموارد بكفاءة أكبر . ويلخص الجدول (١١-١٣) الإصلاحات التي تبناها القادة في هذه العملية . بالإضافة إلى إصلاحات أخرى ، نجح هؤلاء القادة تماماً في تحويل الصادرات إلى الأسواق الغربية ورفعها ، وفي جذب استثمار أجنبي مباشر ، وخصوصاً إلى هنغاريا .

ولأسباب سياسية واقتصادية سعت هذه البلدان ذاتها ، وسواها ، إلى علاقات أوثق مع أوربا الغربية والانضمام نهائياً إلى عضوية الجماعة الأوربية . لقد أيدت الجماعة الأوربية هذا الهدف مبدئياً ومنحت هذه البلدان صيغة محدودة من العضوية المشاركة . ومع ذلك كانت الجماعة الأوربية بطيئة في فتح أسواقها لصادرات هذه البلدان لأن السلع المشمولة - كالمنسوجات ، والفولاذ ، واللحوم - تنافس منتجات القطاعات المحلية التي تعاني من إشكالات اقتصادية خطيرة . والواقع أن الجماعة الأوربية أقامت حواجز جديدة للعديد من تلك الصادرات بما في ذلك فرض الرسوم المضادة للإغراق على منتجات معينة من الفولاذ . كذلك فعلت

الولايات المتحدة وبلدان صناعية أخرى[١٢]. ومن المحتمل نشوء إشكالات تجارية مماثلة عندما تبدأ جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق بإصلاح أنماطها التجارية وسياساتها.

(١٢) يبين الجدولان (١٠-٦) و(١٠-٧) في الفصل (١٠) أن صادرات أوربا الوسطى والشرقية إلى البلدان الصناعية الكبرى خاضعة للعديد من الحواجز اللاتعرفية، وأن عدد الحواجز قد ازداد ازدياداً حاداً في السنوات الأخيرة.

الجدول (١١-١٣): إصلاحات التجارة والأسعار في ثلاث من بلدان أوربا الوسطى

الفئـة	تشيكوسلوفاكيا	هنغاريا	بولندا
تخطيط الدولة	ألغي	ألغي	ألغي
أسعار محلية	بقيت رقابة على ٥٪ من مبيعات الجملة والتجزئة	حُرر حوالي ٩٠٪ من جميع الأسعار	حُرر أكثر من ٨٠٪ من أسعار المتسهلكين و٩٠٪ من أسعار المتنجين
احتكار الدولة	ألغي	ألغي	ألغي
رقابة على الاستيراد	ظلت هناك حاجة إلى تراخيص لاستيراد النفط والغاز ولحم البقر والزبدة فقط	حُرر أكثر من ٩٠٪ من الترخيص، وبقيت كوتات عالمية على السلع الاستهلاكية	ظلت الحاجة إلى الترخيص فقط للتجارة بموجب اتفاقات ثنائية
تعرفات على الاستيراد	لم تتغير منذ عام ١٩٨٩م ولكن أضيف ١٥٪ على السلع الاستهلاكية	لم تتغير منذ عام ١٩٨٩م، ولكن حوالي ٨٠٪ من المعدلات مرتبطة بالجات	أصلحت بمعدلات متوسطها ١٤٪ بما في ذلك الإضافة
رقابة الصادرات	ألغيت، ولكن ظلت هناك حاجة إلى الترخيص لتصدير الطاقة وبعض المواد الخام[(آ)]	حوالي ٣٠٪ تحتاج إلى تراخيص[(آ)]	احتفظ بالكوتات لخمسة بنود، وبالتراخيص لعشرين بنداً عندما تباع بعملات قابلة للتحويل.
نظام النقد	سعر صرف واحد ثابت؛ قابل للتحويل فيما يتعلق بمعظم المعاملات التجارية	سعر صرف واحد ثابت؛ قابل للتحويل فيما يتعلق بمعظم المعاملات الجارية	سعر صرف واحد ثابت للتجارة من قبل الشركات ولكن أسعار متعددة للمعاملات الأخرى. يمكن للأفراد شراء عملة أجنبية في السوق الحرة.

المصدر: هو المصدر نفسه للجدول (١١-١) [مقتبس من الجدول ٦]، تعود المعلومات إلى الوضع السائد في منتصف عام (١٩٩١م). كل البلدان الثلاث تسمح بإعادة توطين الدخل ورأس المال من قبل المستثمرين الأجانب.

(آ) هناك حاجة أيضاً لتراخيص من أجل السلع الخاضعة لقيود تصدير «اختيارية» من قبل بلدان أخرى.

برنامج التجارة طويلة الأجل

سوف تظل معظم القضايا التي بُحِثت حتى الآن على جدول أعمال السياسة التجارية لسنوات عديدة قادمة. وسوف تستغرق البلدان النامية زمناً لإنجاز التحول إلى سياسات موجهة نحو الخارج وتعزيزها. فبعض هذه الدول ما زال متخلفاً جداً، كالهند والباكستان، وتتحرك ببطء. وبعضها سوف يتراجع إذا كانت الدول المتقدمة غير راغبة في إجراء التعديلات المحلية المطلوبة لامتصاص مزيد من الواردات القادمة من البلدان النامية. وبعض البلدان النامية سوف ترفض تحرير التجارة في الخدمات. فضلاً عن أن ذلك النهج قد بدأ بشكل مكشوف. فعلى الرغم من أن جولة أوروغواي قد جددت مهام ووسائل مهاجمة التجارة في الخدمات، فإن تحريرها سوف يستغرق مزيداً من المساومات.

لقد بدأت الإصلاحات الاقتصادية في أوربا الوسطى والشرقية تعطي ثمارها، ولكن ما زالت هناك إشكالات ضخمة أمامها. فالإصلاحيون يلاقون مقاومة سياسية ليس في روسيا وغيرها من جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق، بل في أوربا الوسطى أيضاً. إذ إن النتيجة، كما هو حال البلدان النامية، تعتمد على مدى رغبة البلدان الصناعية في فتح أسواقها، وإيجاد السبل لتعزيز تعديلاتها المحلية، بدلاً من مقاومتها بفرض قيود عل الواردات.

وأخيراً، فإن طبيعة النظام التجاري سوف تتأثر تأثراً حاسماً بالقرارات التي تواجهها الولايات المتحدة - هل ستختار متابعة المنهج العالمي أو المنهج الإقليمي لتحرير التجارة المستقبلية؛ وهل ستعتمد على أحكام الچات وإجراءاتها لفض النزاعات التجارية، أم ستسعى لأن تكون هي المحلف والقاضي في الوقت ذاته. كما سوف يعتمد النظام التجاري المستقبلي على التطورات الاقتصادية والسياسية التي ستحدث عبر المحيط الهادي - على ما إذا كانت بلدان جنوب شرق آسيا سوف

تتجه نحو تجارة إقليمية حرَّة، وعلى ما إذا ما كانت اليابان سوف تنخرط في مثل هذه الترتيبات، وعلى السرعة التي سوف تظهر فيها الصين كأمة تجارية كبرى.

هناك ثلاثة قضايا أخرى سوف تبرز في جدول أعمال التجارة طويلة الأمد - وهي: مصالحة التجارة والسياسات البيئوية، وتنظيم المنافسة في تجارة التكنولوجيا العالية، وتنسيق سياسات المنافسة.

التجارة والبيئة

للقضايا البيئوية أثران على السياسات التجارية. الأول، هو أنه بدأت تظهر بعض الهموم بشأن التجارة الأكثر حرية بين البلدان ذات المعايير البيئوية المختلفة. ولنتذكر المعارضات التي أبدتها اتحادات العمال الأمريكية وعلماء البيئة الأمريكيون لاتفاقية النافتا (NAFTA). فإذا ما سمح مرةً للسلع المصنعة في المكسيك بدخول الولايات المحدة دون أن تدفع تعرفات، فإن الشركات الأمريكية ربما تهاجر إلى المكسيك لتتجنب تكاليف مواجهة قوانين الولايات المتحدة ضد التلوث الصناعي. أما الأثر الثاني، فهو أن العديد من علماء البيئة وأنصارها يحبذون استخدام قيود تجارية ضد البلدان التي تفشل في تبني معايير بيئوية دقيقة وصارمة. فهم يحاولون إقناع الكونغرس الأمريكي لمنع استيراد سمك الطون الذي يصطاد بشباك الجَرف التي سوف تقتل الدلافين أو تؤذيها. ويحاولون إقناع الجماعة الأوربية بمنع استيراد الفراء من البلدان التي يجري فيها صيد الحيوانات بالمصائد التي تمسك ساق الحيوان.

هذه قضايا صعبة، وحماية البيئة أمر حيوي. ومع ذلك هناك مخاطر ترتبط باستخدام القيود التجارية لفرض معايير بيئوية، ومجازفات خطيرة ترتبط بالتصرف

الأحادي (من طرف واحد) سواء كان من قبل الولايات المتحدة أو أية بلد أخرى بدلاً من التصرف الجماعي المبني على اتفاقات حكومية.

تبدو اتفاقية «نافتا» (NAFTA) بسيطة بالنظرة الأولى. إذ لا أحد يريد للعمال الأمريكيين أن يفقدوا أعمالهم لأن الذين يستخدمونهم يستطيعون تجنب تكاليف تلبية المعايير البيئوية العالية عن طريق نقل مصانعهم إلى المكسيك. فماذا نقول، إذا قيل لنا إن الشركات ربما تنتقل إلى المكسيك من أجل ذلك الأمر؛ أو إلى البرازيل أو تايلاند لأن الأجور والضرائب والتكاليف الأخرى هناك أدنى منها في الولايات المتحدة؟ وإذا ما استخدمت التعرفات والحواجز التجارية الأخرى للتعويض عن كل فروق التكاليف فإن التجارة سوف تختفي. بعض الوظائف ربما تنجو ولكن سوف يضيع غيرها، وسوف تختفي المكاسب الناجمة عن التجارة تماماً.

يمكن القول إن حالة «نافتا» خاصة لأن السلع المكسيكية يتاح لها الوصول إلى السوق الأمريكية معفاة من التعرفات، وتعد تكاليف الشحن الأخرى عبر ريوغراند (Rio Grande) قليلة نسبياً. حتى ذلك الحد، لا بد من حل خاص، وقد أنذر بمثل هذا الحل في النافتا ذاتها. إذ ربما تفرض غرامات على الحكومات المكسيكية إذا لم تطبق معايير النافتا البيئوية - والمعايير نفسها عالية جداً. وينبغي أن تكون كافية للغرض، إضافة إلى تطبيق المعايير بسرعة على المصانع والشركات الجديدة؛ التي سوف تثبط الشركات الأمريكية عن الهجرة إلى المكسيك. تستطيع المكسيك أن تتحرك ببطء لرفع سوية معاملها تدريجياً وتنظف الأضرار البيئوية السابقة جنباً إلى جنب مع أولويات المكسيك الخاصة. إذ ربما يكون تحسين المدارس والمشافي، وغيرها من الخدمات الاجتماعية أكثر إلحاحاً من التعامل الفوري مع جميع مشاكلها البيئوية.

تعد المشكلة التي تطرحها حالتا الدلفين والفراء - سواء كان لا بد من استخدام حواجز استيرادية لمعاقبة البلد التي تفشل في تبني القواعد البيئية الصارمة

- جزءاً من مشكلة أعم؛ وهي متى ينبغي أن تستخدم بلد حواجز تجارية لمعاقبة بلد أخرى بسبب اعتدائها على معايير سلوكية متفق عليها عمرماً؟ فقد تصرف المجتمع الدولي، من حين إلى حين، جماعياً لمعاقبة سلوك يخرق القانون الدولي. فقد فرضت الأمم المتحدة حظراً تجارياً على العراق بعد غزوه للكويت لأن الغزو كان سلوكاً عدوانياً، وكان للحظر قوة القانون لأنه فُرِض من قبل مجلس الأمن. كما أوصت الجمعية العمومية بفرض قيود على التجارة مع جنوب أفريقيا احتجاجاً على التمييز العنصري - وهو العزل المنظم لسكان جنوب أفريقيا السود. وفي أمثلة عديدة، أخذت الولايات المتحدة زمام الأمور بيدها أو ألحت على أن تفعل ذلك. فقد أوصى الكونغرس باستثناء الاتحاد السوفياتي من قانون «الدولة الأكثر رعاية» إلى أن تلغي قيودها على الهجرة اليهودية، وسعى كذلك لإيقاف التعامل مع الصين بموجب هذه المعاملة احتجاجاً على مذبحة ساحة تياناغن (Tiananmen).

يناقش الجزاء فعالية هذه الإجراءات، في بعض الحالات تؤدي القيود التجارية إلى تصليب مقاومة البلد المتأثرة بهذه القيود، وتسفر عن مساعدة حكومتها على حشد التأييد السياسي المحلي بسبب تهمة التدخل الأجنبي في الشؤون الداخلية. وفي حالات أخرى تجعل الحكومة المتأثرة بالقيود تقتنع بضرورة تعديل سياساتها. أما طلاب هذا الموضوع فيوافقون على أن القيود التجارية تكون أكثر فعالية عندما يتبناها عدد كبير من البلدان، وهذا التبني يمكن أن يحدث عندما تكون السياسات التي تهدف إلى معاقبتها تمثل خرقاً واضحاً للقانون الدولي.

توصي هذه النتيجة بدورها بأنه ينبغي على الحكومات توسيع نطاق القانون عن طريق عقد معاهدات واتفاقات أخرى تحدد السلوك المقبول وتسمح باستخدام الحواجز التجارية عندما تنخرط بلد ما في سلوك غير مقبول. إن الحكومات تتحرك في هذا الاتجاه. وسمح بروتوكول مونتريال الذي يهدف إلى حظر الكيماويات التي

استنزاف طبقة الأوزون باستخدام القيود التجارية ضد البلدان التي تخرق الحظر. إن المعاهدات التي وُقّعت في «قمة الأرض» في ريو دي جانيرو (Rio de Janiro) لم تصل إلى هذا الحد، بل شرعت ببناء قانون بيئوي للعالم بأكمله.

إن من أسهل الأمور الحصول على موافقة دولية على قوانين تحرم السياسات والممارسات التي تؤذي بلداناً أخرى. وبالتالي بنيغي أن يكون من الممكن تحقيق تقدم في قضايا البيئة أكثر من تحقيق تقدم في قضايا حقوق الإنسان، أو الانتخابات الحرة، أو السلامة المهنية. ولكن نفاذ الصبر أمر خطير. فالحكومات تقيم في بيوت زجاجية، وينبغي ألاّ تلقي حجارة على بيوت غيرها. هناك بلدان لديها معايير بيئوية أعلى مما لدى الولايات المتحدة، وبعضها لديه سجلات أفضل في ميادين هامة. وأخيراً، على الحكومات ألا تُسيء استخدام المعايير البيئوية للتذرع بها من أجل تقييد التجارة من أجل أسباب أقل سُمُوّاً.

تجارة التكنولوجيا العالية

يُسمع عادة جدل حول الصناعة الناشئة في بلدان تسعى أن تواكب البلدان الصناعية الأكثر تقدماً. يُثار هذا الجدل من أجل المنتجين المحليين للمنسوجات والفولاذ وغيرهما من السلع المصنعة الأخرى الذين يقال إنهم بحاجة إلى الحماية مؤقتاً ريثما يتعلمون كيف يضاهون الشركات الأجنبية الأكثر كفاءة، ولقد سمع حديثاً حوار كهذا في البلدان الصناعية نفسها. وقد أثير باسم صناعات التكنولوجيا العالية، التي يقال إنها بحاجة إلى حماية بسبب المخاطر والتكاليف التي تواجهها شركات تنتج سلعاً تشمل تقنيات جديدة.

يسمع هذا الجدل أكثر ما يسمع في الولايات المتحدة وأوربا اللتين تبدوان متخلفتين في سباق تطوير تقنيات جديدة واستثمارها. وهناك دليل على ذلك. فالجدول (١١-١٤) يبين أن حصص أمريكا والجماعة الأوربية في الصادرات

العـالمية من التكنولوجيـا العـالميـة قـد انخفـضت في سبعينات القـرن العشـرين وثمـانيناته، كـمـا أن «مـيـزتهـا المقـارنة الظاهرة» انخـفـضت في الآليـات والالكترونيات[١٣]. من السـهل إدخـال الذعـر في نفـوس الناس بهـذه الأرقـام. فمعظمنا يعتز شخصياً في امتلاك أحدث وأجدد منتجات، ونشعر بالاعتزاز القومي بقدرة بلد ما على صنعها. فلماذا نقتع بصناعة النسيج والفولاذ عندما نكون قادرين على التركيز على الحواسيب الفائقة والبصريات الليفية والتكنولوجيا الحيوية؟ كيف يمكن لقوة كبرى كالولايات المتحدة أن تتوقع اكتساب احترام عالمي إذا كانت تخسر سباق التكنولوجيا؟ بالتأكيد، لا بد من فعل شيء ما. ولكن حالة «فعل شيء ما» لا تعتمد على العزة فقط. فهناك قضايا مشروعة وجدل كثير حولها.

إن الحوار التقليدي حول الصناعة الناشئة يقوم جزئياً على الاعتقاد بأن الشركات الصغيرة الجديدة تنوء بالتكاليف العالية لأن الشركات التي تزودها بالمواد الخام وقطع الغيار أصغر من أن تسيطر على وفورات الحجم. فإذا ما عُززت الصناعات الناشئة بالجماعة المؤقتة واستطاعت زيادة إنتاجها فإن الصناعات التي تزودها تزيد انتاجها أيضاً وتمد زبائنها بكفاءة أكبر منهية الحاجة إلى الحماية.

(١٣) لقد هبطت الميزة الأمريكية في الطائرات، بيد أن الميزة الأوربية ارتفعت لأن طائرات الإيربص (Airbus) نجحت في منافسة المنتجين الأمريكيين للنفاثات التجارية. (فضلاً عن أن بعض مكاسب بلدان آسيا في مجال الالكترونيات تعكس ارتفاع صادرات السلع الاستهلاكية التي تستخدم أجزاء (قطعاً) تكنولوجية عالية مستوردة من اليابان).

الجدول (١١-١٤): التجارة في سلع التكنولوجيا العالية

دليل الأداء	الولايات المتحدة	الجماعة الأوروبية[أ]	اليابان	بلدان جنوب شرق آسيا[ب]
الإسهام في الصادرات العالمية من سلع التكنولوجيا العالية				
١٩٧٠ - ١٩٧٣	٢٩,٥	٤٦,٤	٧,١	١,٣
١٩٧٩ - ١٩٨٢	٢٥,١	٤٤,١	١٠,١	٤,١
١٩٨٨ - ١٩٨٩	٢٠,٦	٣٧,٤	١٦,١	٨,٨
دليل الميزة المقارنة في سلع التكنولوجيا العالية: كل مجموعات المنتجات				
١٩٧٠ - ١٩٧٣	٢١٩	٩٩	٨٠	٥٤
١٩٨٦ - ١٩٨٩	١٩٢	٩١	١٣٣	١١٠
كيماويات وأدوية				
١٩٧٠ - ١٩٧٣	١١١	١٢٣	٨٦	٤٥
١٩٨٦ - ١٩٨٩	١٢٤	١٣٠	٤٧	٤٦
تجهيزات ميكانيكية				
١٩٧٠ - ١٩٧٣	١٥٦	١٠٨	٩٣	٢١
١٩٨٦ - ١٩٨٩	١٤٥	٩٧	١٤٤	٦٨
سلع الكترونية				
١٩٧٠ - ١٩٧٣	٢١٢	٩٥	١١٠	١٣٢
١٩٨٦ - ١٩٨٩	١٦٨	٧١	٢٠٠	١٩٠
طائرات وقطع غيار				
١٩٧٠ - ١٩٧٣	٤٤٠	٦٣	٦	١٦
١٩٨٦ - ١٩٨٩	٤١٦	٩١	٧	١٩
أدوات علمية				
١٩٧٠ - ١٩٧٣	٢١٧	١٠٣	٨٦	١٥
١٩٨٦ - ١٩٨٩	٢٠٨	١٠٩	١٠٠	٤٣

المصدر: من لورا داندريا تايسون (Laura D'Andrea Tyson) «من يسحق من؟ صراع تجاري في صناعات التكنولوجيا العالية» (واشنطن، دي. سي: معهد الاقتصاد الدولي، ١٩٩٢م)، الجدولان (٢-٣) و(٢-٤)؛ دليل الميزة المقارنة هو نسبة حصة البلد في الصادرات العالمية من مجموعة المنتجات إلى حصتها في الصادرات العالمية من جميع السلع المصنعة.

(أ) ما عدا اليونان والبرتغال وإسبانيا. (ب) هونغ كونج وكوريا وسنغافورة وتايوان.

إن هذا الجدل المختلف حو ل التكنولوجيا العالية يوجه هذه التعليلات نحو النهاية. إنها تؤكد على مكاسب الشركات الناشئة والاقتصاد بأكمله التي يمكن الحصول عليها بتعزيز منتجي سلع التكنولوجيا العالية وحمايتها. يقال إن هناك روابط تعاونية بين صانعي الحواسيب وصانعي الجذاذات الصغرية. لذلك من الأفضل صناعة الجذاذات والحواسيب بدلاً من استيراد الجذاذات لصناعة الحواسيب. فضلاً عن أن البلد التي لا تصنع جذاذاتها بنفسها ستكون تحت رحمة الموردين الأجانب الذين ربما يفضلون صناعة بلادهم من الحواسيب عن طريق تلبية حاجاتها بإخلاص أكثر.

إن الصناعات التي تطور التكنولوجيا وتستخدمها ربما تجني فوائد هامة للاقتصاد كله. فهي تدرب مهندسين وعمالاً ممَّن يمكن استخدام مهاراتهم لمهام عديدة أخرى. ولا تستطيع دائماً الاعتماد على استرداد استثماراتهم في عمالهم استرداداً كاملاً، إذ يمكن للشركات الأخرى أن تستأجرهم، كما لا يستطيعون الاعتماد على استرداد استثماراتهم في البحوث استرداداً كاملاً، إذ كلما كان المنتج أو كانت الطريقة أكثر جِدَّة كانت المخاطرة التقنية أو الفشل الاقتصادي أكبر.

هذه الشكوك ذاتها تثير أسئلة خطيرة حول كلمة استخدام سياسات تجارية، أو سياسات مختارة أخرى تتعلق بذلك الأمر من أجل حماية إنتاج سلع التكنولوجيا العالية وتعزيزها. هنالك سببان يدعوان للقلق: **الأول:** لنتذكر الاعتراض العملي على الحوار المتعلق بالصناعة الناشئة. إنه من الصعب تحديد أية صناعة ناشئة تلك التي ينبغي حمايتها. لأنها جديدة ولم تختبر بعد. فضلاً عن أن التعرفات والحواجز التجارية الأخرى تؤدي إلى حماية المنتجات عن طريق رفع أسعارها، وينبغي موازنة رفع الأسعار هذا مع ما يكسبه باقي الاقتصاد الذي تحميه شركات التكنولوجيا العالية. في عام (١٩٨٦م) عقدت الولايات المتحدة واليابان اتفاقية صُممت لرفع أسعار الجذاذات الصغرية اليابانية؛ ومما جعلهما تعقدان هذه الاتفاقية هي الاتهامات الموجهة من منتجي الجذاذات الأمريكيين بأن اليابان تغرق

السوق بهذه السلعة فاعترضت صناعة الحواسيب بقوة على هذه الاتفاقية لأن رفع أسعار الجذاذات ألحق بها الضرر. وأخيراً، إن منهجاً انتقائياً يقوم على أساس قطاع - مقابل - قطاع لتعزيز الإبداع ربما يسير في الولايات المتحدة مساراً خاطئاً جداً. إذ ربما تفرض ضغوط لصالح الشركات الفردية أو القطاعات ليس لأنها مبدعة بشكل خاص، بل لأنها تعد من أصحاب العمل الكبار في المجتمعات الفردية أو في الأقاليم. فمثلاً، يرغب سناتور من كاليفورنيا في دعم شركات التكنولوجيا العالية في وادي سيليكون (Silicon Valley) ليس لأن هذه الشركات تعزز الاقتصاد بأكمله، بل بسبب وجود أصوات في الوادي.

أما السبب **الثاني**، فهو أن الإجراءات التجارية أو الإعانات المقدمة إلى قطاعات التكنولوجيا العالية ربما تستدعي إجراءات انتقائية من الآخرين. ولنتذكر المثال الوارد في الفصل (٧) حيث كانت شركة أمريكية هي أكمي (Acme) وشركة يابانية هي أيدو (Edo) تتسابقان في تطوير منتج جديد، وكانت كل منهما تتلقى دعماً من حكومتها. وبما أن الشركتين كانتا متماثلتين تماماً، ألغت الإعانات بعضها البعض كلياً، دون أن تؤثر على الشركتين. على أية حال، إن الذي عانى نتيجة هذا السباق وهذا الدعم هو مواطنو البلدين لأنه كان عليهم أن يدفعوا الضرائب اللازمة لتمويل هذه الإعانات.

يعترف أنصار مساعدة شركات التكنولوجيا العالية بهذه الاعتراضات وغيرها(١٤):

> حتى إذا ما قبل المرء فكرة أن الميزة التنافسية في مثل هذه الصناعات يمكن أن تتولد بفعل حكومي، فإنه لا حاجة للاستخلاص بأن مثل هذا الفعل مضمون - إذ إنه يعتمد برمته على التكاليف والمنافع التي يصعب جداً قياسها بأية درجة من الدقة. . .

(١٤) لورا داندريا تايسون (Laura D'Andrea Tyson)، «من يسحق من؟ صراع تجاري في صناعات التكنولوجيا العالية» (واشنطن، دي. سي: معهد الاقتصاد الدولي، ١٩٩٢)، ص، ١٢-١٣.

[معظم] الشركات في مثل هذه الصناعات هم لاعبون دوليون ذوو مبيعات واسعة، وإنتاج، وعمليات بحثية مبعثرة هنا وهناك في أنحاء العالم، كما أنهم يزدادون ارتباطاً بمنافسيهم الأجانب من خلال شبكة من التحالفات الاستراتيجية والمشاريع المشتركة. هل للتجارة القومية وبرنامج السياسة المحلية لمثل هذه الصناعات أي معنى؟ . . . هل ينبغي للسياسات التي تعزز قاعدة إنتاج التكنولوجيا العالية المحلية أن تكون محدودة بشركات تملكها أمريكا أو هل ينبغي أن تشمل الفروع الأمريكية لشركات أجنبية؟

مهما يكن من أمر فإن كاتب هذه الفقرات يؤيد اتباع سياسة صناعية نشطة فيما يتعلق بشركات التكنولوجيا العالية، بما في ذلك استخدام الإجراءات التجارية لحماية الأسواق المحلية، واستخدام إجراءات فتح الأسواق من طرف واحد للسيطرة على الأسواق الأجنبية :

في ظل بعض الظروف تكون كلفة البطالة التي يتكبدها الرفاه الاقتصادي الأمريكي عالية جداً. وعلينا ألا ننخدع بالمفهوم المطمئن القائل بأنه في غياب التدخل الأمريكي، يتحدد مصير صناعات التكنولوجيا العالية الأمريكية بفعل قوى السوق. بل، بدلاً من ذلك، سوف تنضبط بالسياسات التجارية والتنظيمية والصناعية التي يتبعها الشركاء في التجارة.

يفضل العديد من علماء الاقتصاد تقديم الإعانات للبحوث، الأمر الذي يساعد قطاعات التكنولوجيا العالية على تطوير منتجات جديدة. وكثير منهم يفضل تقديم العون لتدريب العلماء والمهندسين والعمال. وربما يفضل بعضهم اتباع سياسات تهدف إلى مساعدة الشركات الصغيرة المبدعة على رفع رأس مال مشروعاتها. ولكن جميع علماء الاقتصاد يرتابون من الجهود المبذولة لالتقاط «الرابحين» الأفراد، ويرتابون بشكل خاص من استخدام السياسات التجارية لرعاية الابتكار أو الاستثمار من قبل شركات التكنولوجيا العالية.

سياسات التنافس

بعض الذين يحبذون اتخاذ إجراءات تجارية وتقديم إعانات إلى قطاعات التكنولوجيا العالية يقولون إنهم ربما يغيرون رأيهم إذا ما اعتبرت مثل هذه الممارسات خرقاً للقانون على صعيد عالمي أو إذا ما نُظِّمت بأحكام الجات. ولكن معظم الممارسات القابلة للاعتراض هي ممارسات القطاع الخاص، مثل ممارسات الكيريتسو (Keiretsu) الياباني والذي ورد ذكره سابقاً. إنها ليست ممارسات حكومية. هناك ضرورة لوجود نظام تجاري شامل لتنظيم تلك الممارسات بفعَّالية، وربما يكون ذلك هو أكبر مهمة توضع على جدول أعمال طويل الأمد.

لقد ركزت عملية تحرير التجارة على سياسات الحكومات. ولكن تبين أثناء مسار هذه العملية أن هناك ممارسات قطاعات خاصة تحول دون تحقيق المزيد من تحرير التجارة، بل تهدد بارتكاس المسار عن طريق استثارة اتخاذ إجراءات انتقامية. والحقيقة التي تزداد وضوحاً هي أن ضغط القطاع للحصول على حماية تقليدية ولفرض رسوم مضادة لإغراق الأسواق تعكس دائماً جهود الشركات المحلية للدفاع عن ترتيباتها التواطؤية[١٥]، وتبين أن الشركات الكبيرة تمنع، أحياناً، مورديها وزبائنها من الدخول في عمل منافسيها الأجانب. فضلاً عن أن الخصخصة (التحول إلى القطاع الخاص بدلاً من الملكية العامة) التي جرت في ثمانينات القرن العشرين والشاملة لشركات الاتصالات عن بعد وغيرها من الخدمات العامة قد أدى إلى تقليص تغطية قانون الجات للتدابير الحكومية. وأخيراً، أدت عمليات

(١٥) كشفت دراسة أجرتها الجماعة الأوربية، على سبيل المثال، أن نصف الشركات العاملة في الصناعة الكيماوية الأوربية التي كانت تسعى للتخلص من تخفيض الأسعار الأجنبية عبر فرض رسوم مضادة للإغراق كانت هي ذاتها متهمة بالانغماس في ترتيبات تواطؤية لتثبيت الأسعار. كما كشفت هذه الدراسة أن الرسوم المضادة للإغراق هيأت مستوى عالياً من الحماية، ويسَّرت تشكيل الكارتلات الصناعية، وقللت الحوافز لإجراء تعديلات بنيوية.

الشركات المتعددة الجنسيات إلى تغيير مجريات السياسات التجارية التقليدية، كما أن الشركات نفسها قد تأثرت بدورها بالقوانين والأنظمة التي تمنعها من شراء الشركات المحلية أو إجبارها على تلبية متطلبات ذات مضمون محلي.

وهكذا تتفاعل السياسات التجارية التقليدية تفاعلاً واسعاً مع السياسات الصناعية المتنوعة، وأهم من ذلك، مع السياسات القومية بشأن الاندماجات والمكتسبات، والممارسات الاحتكارية، وممارسة حقوق التعاقد وحقوق الملكية. مثل سياسات التنافس هذه كمثل أحكام الجات تسعى لتعزيز الكفاءة الاقتصادية بفضل جعل الأسواق أكثر تنافسية وتحول دون أشكال التفرقة والتمييز المختلفة. ومع ذلك، يمكن أن يحدث صراع بين التنافس والقوانين التجارية، فتنشأ الحاجة إلى إيجاد إنسجام بينها. فتجارة أكثر حرية، مثلاً، تؤدي إلى رفع عدد المنافسين الفعليين أو المحتملين في أية سوق قومية واحدة، وبالتالي لا بد أن تجعل الحكومة أكثر رغبة في الموافقة على تحقيق الاندماج بين الشركات المحلية - وهي اندماجات ربما تكون ذات نتائج احتكارية في ظل نظام تجاري أقل حرية.

بدأت الحكومات بدراسة هذه الأمور، وحتى بالتعاون بطرق محددة. فقد عقدت الولايات المتحدة مع الجماعة الأوربية وكندا وسواهما اتفاقات لتجنُّب النزاعات التشريعية ولتطبيق منهج عام على الإشكالات ذات الاهتمام المشترك. ما زالت قضايا صعبة قائمة، على أية حال، بين واشنطن وطوكيو، وسوف تقود إلى نزاعات تجارية إذا لم تستطيع الحكومتان الاتفاق على طرق لتنظيم ممارسات القطاع الخاص التي تعد في نظر الشركات الأمريكية عقبات أمام دخولها إلى السوق اليابانية.

خلاصة :

تناولت جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية إشكالات السياسات التجارية المتبقية من جولات سابقة بما في ذلك مشكلة تحرير التجارة الزراعية، والحاجة إلى قبول مزيد من الواردات الآتية من البلدان النامية، والحاجة إلى تحسين أحكام الجات فيما يتعلق بتسوية النزاعات التجارية. كما تناولت أيضاً عدداً من المشاكل الجديدة بما فيها تحرير التجارة في الخدمات وحماية الملكية الفكرية. لقد تأثر جدول الأعمال بالولايات المتحدة التي كانت تسعى لإيجاد دعم محلي لنظام الجات بالتأكيد على اهتمامات المزارعين الأمريكيين، وقطاع الخدمات، ومجموعات محلية أخرى لم تكن راضية عن جولات الجات السابقة، وهمومهم.

كانت القضية الزراعية أكبر عقبة في طريق إنجاز جولة أوروغواي. إذ وضعت الولايات المتحدة، التي كانت تسعى لإنهاء جميع السياسات الزراعية المشوِّهة للتجارة، في مواجهة الجماعة الأوربية، التي كانت راغبة عن إجراء أي تغيير في سياستها الزراعية. عطل هذا الخلاف الجولة سنتين، ولكنه حُلَّ في نهاية عام (١٩٩٢م) بعد أن وافقت الجماعة الأوربية على إصلاح السياسة الزراعية المشتركة(CAP) عن طريق تخفيض دعم الأسعار الزراعية واستخدام مدفوعات العجز للمحافظة على دخول المزارعين. أتاح هذا الإصلاح للجماعة الأوربية أن تُقيِّد صادراتها المدعومة من المنتجات الزراعية وبالتالي أن تلبي الطلب الرئيسي من قبل الولايات المتحدة.

وبكسر هذا الطريق المسدود بشأن التجارة الزراعية انطلقت جولة أوروغواي إلى الأمام. فإذا ما أنجزت بنجاح، فإنها سوف تسفر عن إلغاء إتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA)، الأمر الذي يعد واحداً من الأهداف الرئيسة للبلدان النامية، وإلغاء حواجز لا تعرفية عديدة أخرى، وتخفيض العديد من التعرفات أو إلغائها. كما سوف تخلق إطاراً لتحرير التجارة في الخدمات، وتقوي منهج الجات في فض

النزاعات التجارية، وتشكل منظمة تجارية متعددة الجنسيات لتدير الجات بفعالية أكبر.

ومع ذلك، يواجه نظام الجات تحديات عديدة. إذ إن نشوء ترتيبات تجارية جديدة مثل النافتا (NAFTA) يمثل تحولاً هاماً من تحرير التجارة العالمي إلى تحرير التجارة الإقليمي، ويطرح تحدياً لمبدأ عدم التمييز الذي تقوم عليه الجات. وسوف تتطلب الإصلاحات التجارية للبلدان النامية أن تأخذ البلدان الصناعية المتقدمة بما فيها الولايات المتحدة مزيداً من الواردات القادمة من البلدان النامية، وأن تكيف اقتصادها وفق ذلك ولو كان مؤلماً. تطرح التغيرات التاريخية في أوربا الوسطى والشرقية تحدياً مماثلا، خصوصاً لأوربا، وجاءت في وقت كانت الجماعة الأوربية منشغلة بمشاكلها الداخلية.

طور الاقتصاديون إطاراً قوياً لتحليل نتائج الترتيبات الإقليمية بما في ذلك الاتحادات التجارية الكاملة، ومناطق التجارة الحرة الأكثر تراخياً، والترتيبات التفضيلية الأقل اتساعاً. إن نتائج الرفاه المترتبة على الأعضاء وعلى العالم الخارجي يمكن أن تعتمد على طبيعة النتائج الإنتاجية والاستهلاكية وحجمها. يعد الاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرَّة أكثر احتمالاً في رفع رفاه أعضائها، ورفع الرفاه العالمي أيضاً عندما تكون النتائج الإنتاجية «إحداثاً للتجارة» وليس «تحويلاً للتجارة» - عندما تحل السلع القادمة من البلدان المنخفضة التكاليف محل السلع القادمة من البلدان العالية التكاليف. ويعد حدوث ذلك أكثر احتمالاً، بدوره، عندما يتبنى الاتحاد الجمركي تعرفة خارجية منخفضة.

بدأت الجماعة الأوربية كاتحاد جمركي. اتفق أعضاؤها عام (١٩٨٥م)، على أن يتخذوا خطوات أبعد من ذلك - اتفقوا على إيجاد سوق داخلية واحدة بحلول نهاية عام (١٩٩٢م)، دون أية قيود مهما كان نوعها على تنقلات السلع أو الخدمات أو رأس المال أو العمالة. ولتحقيق هذا الهدف دون تبني قوانين وأنظمة موحدة، طبقت بلدان الجماعة الأوربية مبدأ الاعتراف المتبادل. لقد اقتربت هذه البلدان كثيراً من هدفها الطموح؛ وربما تذهب حتى أبعد من ذلك.

وافقت الولايات المتحدة وكندا عام (١٩٨٩م) على إقامة منطقة تجارة حرَّة. وبعد ذلك بوقت قصير تعهد البلدان بضم المكسيك إلى اتفاقية التجارة الحرَّة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، التي وُقعت عام (١٩٩٢م). ثم عقدت اتفاقيات مكملة بين المكسيك والولايات المتحدة لمواجهة الاعتراضات التي أثارتها اتحادات العمال وأنصار البيئة. ينظر في المكسيك إلى «النافتا» على أنها إغلاق للإصلاحات الاقتصادية الحديثة، أما في الولايات المتحدة فينظر إليها على أنها وسيلة لتعزيز التنمية الاقتصادية في المكسيك، وإيجاد فرص عمل إضافية، وإضعاف الحافز الذي يدفع العمال المكسيكيين إلى الهجرة إلى الولايات المتحدة.

تعكس الإصلاحات الاقتصادية الحديثة في المكسيك اتجاهاً سائداً في العديد من البلدان النامية - هو التحول من «إحلال الواردات» وحماية الصناعة الناشئة إلى تعزيز الصادرات، وتحرير التجارة، واتخاذ موقف أكثر ودية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر. إن التحول السياسي يعترف بأن التجارة الدولية كانت وما زالت «آلة نمو» قوية للعديد من البلدان. ولإنجاح هذا التحول، ينبغي أن تكون الدول النامية قادرة على زيادة صادراتها، وهذا جعلهم يشاركون بنشاط في جولة أوروغواي حيث سعوا لإلغاء اتفاقية المنسوجات المتعددة (MFA) وإزالة حواجز أخرى مفروضة على صادراتهم.

كان على بلدان أوربا الوسطى والشرقية أن تغير سياساتها وأنماطها التجارية لتنتقل من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق. وكان عليها أن تتحرك بسرعة بسبب انهيار الاتحاد السوفياتي، الذي كانت تجارتهم مرتبطة به ارتباطاً محكماً. حقق بعض هذه البلدان تقدماً كبيراً، ولكن عزوف بلدان الجماعة الأوربية وغيرها من البلدان الغربية عن قبول صادرات تلك البلدان قد جعل مهمتهم أكثر صعوبة. إن جمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق تواجه إشكالات أصعب. إذ إن التقسيم المصطنع للعمالة الذي فرضه التخطيط السوفياتي المركزي جعل هذه الجمهوريات يعتمد بعضها على بعض اعتماداً غير عادي، كما أسفر انهيار التجارة بين الجمهوريات الناجم عن الفوضى السياسية والنقدية عن انخفاض حاد في الانتاج والاستخدام ومستويات المعيشة. تعد هذه الصعوبات تهديداً لآفاق الإصلاح.

مازال أمامنا مزيد من القضايا التجارية. يعتقد العديد من علماء البيئة وأنصارها أن سياسات التجارة الحرة تتدخل في متابعة المعايير البيئية الصَّارمة، ويطالب بعضهم باستخدام القيود التجارية التأديبية لفرض التمسك بتلك المعايير. لقد أصبح التنافس التكنولوجي الأساس المنطقي للأشكال الجديدة من الحوار حول الصناعة الناشئة القديمة. لقد كشف نجاح تحرير التجارة ضرورة تنظيم ممارسات القطاع الخاص التي تنزع إلى تقييد التجارة. بدأت الحكومات إدراك الروابط المعقدة بين سياساتها التجارية وسياسات التنافس.

أسئلة ومسائل :

(١) استخدم منحيي العرض والطلب لتبين لماذا ينبغي لبلد ترغب في تصدير القمح إذا لم يكن لديها برنامجاً زراعياً محلياً، أن تستخدم تعرفة استيراد أو نظام التحصيص عندما تدعم الأسعار الزراعية المحلية بحيث تكون أعلى من الأسعار العالمية.

(٢) استخدم منحيي العرض والطلب المتعلقين باقتصاد مغلق لتبين أن مدفوعات العجز أفضل من دعم الأسعار للحفاظ على دخول المزارعين أعلى من المستوى الذي سوف يسود بدون إتباع أي من السياستين.

(٣) يخرق الاتحاد الجمركي قانون «الدولة الأكثر رعاية» لأن أعضاءه يلغون تعرفاتهم على واردات بعضهم بعضاً ولا يلغون تعرفاتهم المفروضة على واردات العالم الخارجي. ومع ذلك تسمح الجات بالاتحادات الجمركية في حين تحظر الاختراقات الأخرى لقانون «الدولة الأكثر رعاية». هل هناك تعليل تحليلي لهذا التناقض الظاهر؟

(٤) في الشكل (١١-١) المتعلق بالاتحاد الجمركي «المُنوِّع للتجارة»، تخسر بريطانيا في حين تربح البرتغال من إلغاء التعرفة على النبيذ، ويمكن بالمثل، بيان

أن بريطانيا تربح، والبرتغال تخسر من إلغاء التعرفة على القماش. هل هذا يعني أن الاتحاد الجمركي ليس له أثر صاف على الرفاه؟

(٥) بين أن التعابير الواردة في الملاحظة (١١-٢) المتعلقة بالرفاه البريطاني والبرتغالي والاتحادي تصبح متماثلة تماماً مع التعابير الواردة في الملاحظة (١١-١) عندما لا تتغير التعرفة الخارجية على النبيذ.

(٦) لنفرض أن الولايات المتحدة تفرض «ضريبة جارية» على الشركات التي تلوث الهواء أو الماء. استخدم منحيي العرض والطلب كاللذين في الشكل (٩-١) لتبين ما الذي سيحدث للاستهلاك والانتاج والواردات. ثم بين ما الذي سيحدث لو استخدمت الولايات المتحدة تعرفة توازن نتيجة فرض «ضريبة جارية» على الانتاج المحلي. هل يجب أن تفعل ذلك؟ إشرح.

(٧) «إنتاج جذاذات صغرية خير من إنتاج شرائح بطاطا. ومن ثم تستحق صناعات التكنولوجيا العالية حماية من منافسة المستوردات» علق على ذلك.

(٨) أنعم النظر في سؤال طرحته فقرة مقتبسة في النص، هو: هل ينبغي أن تكون السياسات الهادفة إلى تعزيز قطاعات التكنولوجيا العالية محصورة في الشركات التي تملكها أمريكا، أم هل ينبغي أن تشمل الفروع الأمريكية للشركات الأجنبية؟

(٩) لا تستطيع الحكومات المتمسكة بقانون الجات المتعلق بالتدابير الحكومية ممارسة التمييز ضد الشركات الأجنبية عندما تشتري سلعاً وخدمات. فهل تحبِّذ قانوناً مماثلاً لمنع الشركات من ممارسة التمييز ضد الشركات الأجنبية عندما تشتري رأس مال أو تجهيزات أو قطع غيار، أو خدمات؟.

* * *

فهرس القسم الأول

٢٠٠٠ ط ١٩٩٩/١٢/١

عرض شامل للنظام الاقتصادي العالمي. كما بدأ يتكون في بروتون وودز ١٩٤٦ ان تحدد أركانه الأربعة التي ماتزال قائمة حتى اليوم.

١ - الدولار مقياس للعملات حتى بعد تعويمه

٢ - صندوق النقد الدولي

٣ - البنك الدولي

٤ - منظمة التجارة العالمية في شكليها omc/Gat

واهم حدث اقتصادي بعد بروتون وودز هو تعويم الدولار والعملات الأخرى في السبعينات من هذا القرن أي فك ارتباطها بالتغطية الذهبية أو بالعملات القوية. فالعملة خاضعة كأية سلعة أخرى لقانون العرض والطلب. يحدد قيمتها مبدئياً، انتاج الدولة صاحبتها.

وللاقتصاد بعدان أساسيان لايتبدلان التجارة أو التبادل السلعي من جهة. ومن جهة أخرى النقد وحركته صعوداً وهبوطاً في البورصات العالمية. ان أهم ما يميز هذا الكتاب عن غيره من الدراسات الاقتصادية أنه ينطلق من الأمة بوصف كل أمة وحدة اقتصادية قائمة بذاتها يقابل العولمة أو السوق المفتوحة عالميا التي تتجاوز الكيانات القومية والتي كانت قد بدأت تفرض ذاتها عندما وضع هذا الكتاب في أواسط الستينات.

يتوجه هذا الكتاب بالدرجة الأولى الى المتخصص ولكن بوسع المثقف العادي ان يقرأه إذا كان على إلمام ما بالحركة الاقتصادية في العالم. فهو مكتوب بلغة تقنية بدون شك ولكنها واضحة سهلة المنال.



الطباعة وفرز الألوان مطابع وزارة الثقافة

دمشق - ١٩٩٩

سعر النسخة داخل القطر ١٧٥ ل.س

في الاقطار العربية مايعادل ٧٥٠ ل.س